

Poduzetnik

mjesečnik za poduzetnike i menadžere



ISSN 1846-3541

Broj 92 · Godina VIII

Rujan 2014.

Cijena 17 kn



Poduzetnička priča
Siniša Prugovečki,
Zagreb



Biti poduzetnik
Nada Čočić,
Osijek



Intervju
Tomislav Barišić,
Zagreb



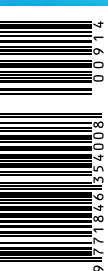
Slavonija nakon poplava
Branko Šokčević,
Gunja

Biti Bolji

B B

Be Better

Podržite projekt
Biti Bolji!



CROWDFUNDING PLATFORMU

Croinvest.eu je prva hrvatska crowdfunding platforma za financiranje poduzetničkih, infrastrukturnih i društveno korisni projekata s posebnim naglaskom na projekte koji konkuriraju za EU fondove.

Platformu mogu koristiti sve domaće fizičke i pravne osobe.

Uključite se u financiranje projekata predstavljenih na crowdfunding platformi.

Modeli financiranja:

Donacije

Nagrade

Zajmovi

Vlasnički udjeli

Udjeli u dobiti

Pilot projekt



Croinvest.eu



E-POLICA



ADRIA-DUNK-TANK



ZVUČNA KNJIŽNICA ZA SLIJEPE



BITI BOLJI - BE BETTER

Misao

"Ako nisi spreman da pogriješiš, nikada nećeš napraviti nešto originalno!"

(Sir Ken Robinson)

nakladnik

Novi Poduzetnik d.o.o.

31300 Beli Manastir, Valpovačka b.b.

Tel: 031/284 850, Fax: 031/284 851,

redakcija@poduzetnik.com.hr

www.poduzetnik.com.hr

glavni urednik

Vladimir Mihajlović

vladimir.mihajlovic@poduzetnik.com.hr

direktori

Nenad N. Bach

Vladimir Mihajlović

stalni suradnici:

Josip Martinović, Katarina Peročević, Mirjana Glavaš, Lovorka Vlašić, Sanela Dropulić, Katica Amidžić Peročević, Olga Štajdohar Pađen, Ramona Felinger, Josip Dubrović, Sandra Blažević, Goran Milić, Željka Vrebać, Matej Rotim

marketing i prodaja

031/ 284-853

marketing@poduzetnik.com.hr

grafičko oblikovanje i priprema

Grafički studio Gilih

tisak

Media Print Tiskara Hrastić d.o.o.

Zagreb, Murati 16

osnivač magazina, 2007. g.

Tihomir Jelavić

Časopis izlazi sredinom mjeseca

Jedinična cijena iznosi 17 kn

Godišnja pretplata (12 brojeva)

iznosi 164 kn (PDV uključen)

Polugodišnja pretplata (6 brojeva)

iznosi 103,00 kn (PDV uključen)

Časopis je upisan u Upisnik HGK o izdavanju

i distribuciji tiska Klasa: 050-01/11-01-2310,

Ur.br.: 311-10-11-02 od 30. rujna 2011.

Za članke, crteže i oblikovanja objavljena u ovom časopisu sva su prava pridržana. Nedo-puštena je objava, prerada, reproduciranje, umnožavanje, imitiranje i na drugi način pre-nošenje bez suglasnosti nakladnika.

Naslovnica:

"Biti Bolji"

Poduzetnik
mjesecnik za poduzetnike i menadžere ★★★★★

Potražite nas na Facebook-u
http://www.facebook.com/poduzetnik.com.hr

U V O D N I K

Moramo biti ono što jesmo – ljudi nade



Piše:

Katica Amidžić Peročević dipl. ecc

Žalosna sam kada primijetim be- znađe. A posebno zbog toga što smo, većinom, deklarirani kršćani. Vjera i beznađe ne idu zajedno. Ili jedno ili drugo! Isto je i s depresijom. Ni depresija ne ide s vjerom. A mi imamo i trajnu gospodarsku depresiju. Ona nije samo djelo nesposobnih političara, nego je i naša refleksija. Kada bismo imali samo malo više pouzdanja, u sebe i Boga, kao što kažemo, sve bi bilo drukčije. Neki će reći da je to besmisleno, ali promislamo.

Nema ni jedne od naših televizija koja ne dežura s kamerama i mikrofonima

pred Banskim dvorima. A što nam otamo može doći, nego loše vijesti. Stalno nas kljukaju lošim vijestima, i postajemo uvjetovani njima. A vladajući, jednostavno, ne znaju. Zanimarimo ih i krenimo „svako svojim poslom“. Vladu, ionako, takvi kakvi smo, nismo u stanju srušiti radi loših poteza. Talijani su u novijoj povijesti bili godina- ma bez vlade, kada se zbroje sva razdob- lja. I što im je falilo?. A mi, iako, lošim iskustvom, očekujemo spas od lju- di, od kojih pomoći nema.

Moramo se okrenuti sebi. Jer, tko tra- ži, naći će, tko kuca otvorit će mu se, tko ište, dat će mu se, kako kaže sv. Matej. Ne kukati, nego se pokrenuti. Ako su Izraelci od pustinje napravili raj, zar mi nismo u stanju naš raj odr- žavati? Nedavno sam na TV vidjela prilog u kojemu čovjek pedesetih go- dina, sa srednjom ekonomskom škol- lom, ispred Zavoda za zapošljavanje, kaže da je bez posla već dulje vrijeme jer mu je firma propala. Nije ni infor- matički pismen. I čeka posao „u svojoj struci“. Pomislila sam, pa čovječe, ti i ne znaš da nema tvoje struke. Umjesto da krene kamo god, plijeviti ambro- ziju, čuvati ovce, uzeti komad zemlje

(uz zagrebačkog gradonačelnika) i sa- diti voće i povrće, on još u snazi, kuka. Mi Hrvati smo skloni umanjivati svoj značaj, iako smo se puno puta doka- zali i u zemlji i u inozemstvu.. Sklo- ni smo, čak, dovesti u pitanje i samu državu jer je vlast problematična. Ko- liko puta smo čuli, da se nismo borili za ovakvu Hrvatsku. Čak i ne razliku- jemo vlast od države. Kakve su sve vla- sti imale Njemačka, Italija, Francuska, Španjolska, i druge, uključivo i sve dr- žave bivšeg istočnog bloka, no, naro- di nikada nisu doveli u pitanje drža- vu. Država je svetinja svima. Vlast je promjenjiva, a država je trajna vrijed- nost. Jeste li ikad čuli da je Njemačka zločinačka država i u povijesno lošem razdoblju? Nikad. To je bila prolazna vlast, ma kako zločinačka bila. Država je uvijek iznad svega, kako kaže i nji- hova himna - Deutschland über alles. Držimo do sebe, bez obzira na vlast, i budimo euforični kao da smo stal- no na svjetskom nogometnom prven- stvu. Nisu li govorili da će Sava prije teći uzvodno, nego što ćemo imati dr- žavu. A tu je. Dakle, možemo ako ho- ćemo. Svako od nas je potencijalni po- kretač boljitka.

I Z S A D R Ž A J A

Poduzetnička priča - Siniša Prugovečki - Zagreb

Uvodimo nove tehnologije kako bi smo vam umjeravanje učinili ljepšim.....4

Biti poduzetnik - Nada Čočić - Osijek

Svakoj osobi vrijedi pokloniti jedinstveni poklon.....9

Slavonija nakon poplava - Branko Šokčević - Gunja

Jedina misao: Pokrenuti posao i vratiti kredite12

Međunarodna komora mladih - Zagreb

JCI Zagreb pomogla stanovnicima Gunje u obnovi kuća ...14

Intervju - Tomislav Barišić - Zagreb

Želja da se cijeli život bavim poslovima uz sport se ostvaruje16

Promo - Inovacija u proizvodnji olakšava recikliranje

Tetra Top s odvojitim poklopcem.....20

Edukativno zabavni prilog «Biti bolji - Be better»

Vidimo se u novom ciklusu projekta Biti Bolji21

Samuel Bosch - Zagreb

Čega god se primi, u tome uspije22

Najava - Plava vjeverica vas čeka

Jeste li i vi marljivi i kreativni?23

Najava - 10. Bučijada u Ivanić Gradu

Bučijada je postala prava gastro manifestacija.....24

Događanja - Projekt Golden Valley

Novi korak u investicijama danskih ulagača25

Promišljanja - Obrtništvo

Varaždin je oduvijek bio grad obrtnika i trgovaca.....26

Predstavljam - Poslovni sustav ATICWARE

Modularan sustav za upravljanje resursima poduzeća.....27

Zdrav život - Depresija

Kako se boriti sa sve većim porastom depresije?.....29

Nastanak EU - EU i njena pravna priroda

Razvitak Unije obilježavaju brze promjene.....30

Abc kvalitete - HACCP, I dio

Znanje = Prevencija32

Zrno soli

Najavljeni potezi nemaju stručne podloge i procjene34

Turizam

Bolje prosječan ekonomist nego vrhunski konobar!36

Fotoreportaža - XV. Oldtimer susret u Dalju

Turistička promocija Općine Erdut38

Savjeti - Moda, I dio

Jedinstvena potreba za razlikom39

Zdrav život - U potrazi za pravom hranom

Generacija smo konzumenata40

Preporuka - Dopisna radionica kreativnog pisanja

«Kako početi».....41

Zabava

Enigmatski kutak i strip.....43

Mi uvodimo nove tehnologije kako bi

*Uvijek sam imao želju napraviti nešto novo, neki zajednički pothvat *Nekad sam mislio da je najlakše uspjeti kad si prvi ili jedini, ali danas vidim kako je lakše uspjeti kada postoji konkurencija



**Siniša Prugovečki, vlasnik tvrtke
Metroteka d.o.o. iz Zagreba**

Kada sam Sinišu Prugovečkog iz Zagreba pitao može li nam ispričati svoju životnu i poduzetničku priču nisam ni slutio što se krije iza njegovog posla, obično sam o ovom području informativno čitao, ponekad i nešto detaljnije istražio. Ali nisam znao da i umjeravanje ima svoju priču i može biti zanimljivo područje. Uvjerite se i sami, pročitajte što mi je Siniša kazao.

«Rođen sam u Zagrebu 1976., a prve dvije godine proveo sam na neki način izoliran od civilizacije, ali ništa dramatično. Naime moj otac je bio profesionalni vojnik pa smo živjeli kod Brdovca, malo izvan samog mjesta u šumi, gdje je bila kuća pored poligona za školo-

vanje vojnih pasa. Tako sam se u svoje prve dvije godine života nagleđao više pasa nego ljudi. Nakon toga smo se preselili u Zagreb, na Knežiju, a roditelji su mi se razveli kad sam imao 7-8 godina i od tada sam živio s majkom. U radnoj knjižici imam dva zvanja, jedno je "fagotist" (završio sam srednju glazbenu školu), a drugo je "dipl. inž. fizike" (diplomirao sam na smjeru astrofizika na Fizičkom odsjeku Sveučilišta u Zagrebu). U vrijeme dok sam završavao fakultet bio sam siguran da ću se baviti astrofizikom, sudjelovao sam na jednom projektu na Institutu za astronomiju u Beču koji se bavio galaksijama i sve je nekako vodilo u tom smjeru. Imao sam fan-

tastičnog mentora, prof. Karla Rakša, koji je nažalost preminuo, a koji je dugo vremena bio i ravnatelj tog austrijskog instituta. On je u mladosti morao pobjeći iz Jugoslavije, ali u njemu nisam osjetio apsolutno ništa od nacionalizma kako bi se možda očekivalo kada je riječ o emigraciji. Bio je jednostavno prepametan, preliberalan i presposoban za hrvatsko/jugoslavensko društvo koje je, sada mi se čini, funkcioniralo uvijek na isti način bez obzira na nazivni politički ili ekonomski sustav.

Uglavnom, moja se priča u znatnosti usmjerila prema Hrvatskoj, a onda se dogodilo nekoliko stvari koje su me strahovito razočarale. Tada sam birao između odlaska

u inozemstvo i bavljenja znanosti ili ostanka u Hrvatskoj i napuštanja znanosti. Odabrao sam napustiti znanost, tada većinom iz privatnih razloga. Iskreno, nakon te odluke nisam imao pojma što ću u životu raditi, ali sam znao da što god budem radio, ne smijem to raditi samo usput, jer uvijek sam želio biti najbolji i uvijek sam morao nešto voditi i nešto novo stvarati. To zvuči pozitivno, ali možda je i liječnička dijagnoza. Na sreću, usprkos grandioznosti, nisam završio u politici :). Završio sam preko Zavoda za zapošljavanje u jednom umjermom laboratoriju, u kojem sam proveo nešto manje od 5 godina prije no što sam otišao i osnovao svoju tvrtku s još 2

RADIO DONJI MIHOLJAC d.o.o.

Trg Ante Starčevića 5/1
MARKETING tel/fax: 031/631-834
<http://www.rdm.hr> e-mail: rdm@rdm.hr



RADIO NAŠICE
031/613-617
marketing@radionasice.hr
www.radionasice.hr

smo vam umjeravanje učinili ljepšim

KONTAKT: Metroteka d.o.o.

Škorpikova 3a/1, 10000 Zagreb

tel: 01/5619-630

fax: 01/6520-288

e-mail:

laboratorij@metroteka.com

www.metroteka.com

partnera.»

Je li vaša supruga uključena u ovaj posao - pitam ga? «Ona radi za veliku farmaceutsku kompaniju i poslovno ne dolazimo u nikakav kontakt. Naravno, kod kuće moramo biti jedno drugom podrška jer svatko od nas ima sasvim različite frustracije i probleme na poslu i treba misliti ne na sebe, nego na onog drugog. U tom smislu sam izuzetno sretan.»

Nikada nisam volio raditi sam

Metroteka je počela raditi u ljeto 2009. g., kada smo prvi puta dobili Potvrdu o akreditaciji umjernog laboratorija od strane Hrvatske akreditacijske agencije. Prije toga nam je trebalo oko godinu i pol da obavimo sve, od osnivanja, preko građevinske dozvole za prvi mali laboratorij (2011. smo se preselili u drugi, veći laboratorij), dobivanja kredita od HBOR-a itd. Sada kada gledam unazad, za hrvatske standarde i u odnosu na druge poduzetnike to je sve išlo poprilično brzo, međutim, svejedno je bilo jako frustrirajuće. Količina službenika i procedura na koje nailazite, a koji uopće ne razumiju što trebate, pozivaju se na neke zakone koje ne poznaju, traže od vas stvari koje nisu moguće (a i neke koje su kašnjenje), je neprihvatljiva. Iskreno, drago mi je da sam danas tu gdje jesam, ali da sam znao što me čeka, ne bih za to imao hrabrosti. Zato je dobro da to nisam znao! Tvrtka u posljednje 3 godine varira između 6 i 7 zaposlenih, a rast prihoda između 15% i 40% godiš-



nje. Kao što sam već ranije rekao, možda zvuči čudno, ali važnije mi je kako radim ono što radim i s kim to radim, nego što radim. A u području u kojem sam kao zaposlenik proveo 5 godina vidio sam puno toga što se može raditi bolje, i to ne samo u Hrvatskoj nego općenito, u svijetu. Umjeravanje je usluga koja se previše promatra kroz tehničke specifikacije, a premalo kroz ono što zapravo znači kupcu. Mi se naravno ne možemo nositi budžetom i opremom s bogatim laboratorijima zapadnih zemalja EU, ali možemo pametnije iskoristiti to što imamo i na taj način biti daleko konkurentniji od njih. To je nešto što je danas uobičajeno, fokus na "user experience", a mi smo krenuli s time u jednoj niši koja je i u svijetu malo zastala pa smo vrlo lako mogli puno toga učiniti bolje.

U odnosu na naš početak prije 5 godina, broj nama konkurentskih laboratorija se barem udvostručio, ali to je za nas dobro. Nekad sam mislio kako je lakše uspjeti kad si prvi ili jedini, ali bio sam u krivu. Lakše je uspjeti kada postoji konkurencija jer te tada ljudi mogu

uspoređivati. Tek ako imaš konkurenciju možeš biti prepoznat kao najbolji. S druge strane, unatoč povećanju broja umjernih laboratorija, u Hrvatskoj se prosječna usluga nije poboljšala, zapravo se pogoršala. Iz moje perspektive manje laboratorija je išlo naprijed, a više nazad. Uzrok tome je sigurno gospodarska kriza. Svi poduzetnici traže način da u krizi prežive, a ako nemaju dovoljno samopouzdanja onda će prihvatiti raditi svašta. Jedna od najčešćih promjena je srožavanje usluge i srožavanje cijene koje je destruktivno prema onima koji to ne rade, ali je daleko više autodestruktivno. Takve tvrtke imaju pad prihoda, a Metroteka i dalje raste. Dakle, rekao bih da su danas svakako teži uvjeti za poduzetništvo nego prije pet godina, ali nama u Metroteci je bolje. Kada bih danas razmišljao o pokretanju posla, možda bih se predomislio i odustao, zato mi je drago da sam to odradio ranije. Analiziram pogreške koje sam napravio, ali ne vraćam se često na njih jer mislim kako to nema smisla. Ono što mi je bilo od velike pomoći u poduzetništvu je

iskustvo bavljenja glazbom, budući da sam i tamo gotovo uvijek bio voditelj. Uvijek sam imao tu želju napraviti nešto novo i da to bude zajednički pothvat. Nikad nisam volio raditi sam.

Ne možeš imati i ovce i novce

Zašto umjeravanje i što se pod tim podrazumijeva? «Umjeravanje je globalno osiguranje sljedivosti mjerenja. Da na jednostavan način objasnim, naš posao je da kada naši klijenti nešto mjere (pri čemu klijent može biti bilo tko od forenzičkog laboratorija do lijevaonice aluminijske), dobiju rezultat koji je usporediv s rezultatima dobivenim bilo gdje u svijetu. Npr. da je +37,0 °C izmjeren u nekom procesu proizvodnje lijekova isti kao +37,0 °C izmjeren u Japanu, Švicarskoj, Rusiji ili SAD-u. To može zvučati kao nešto pretjerano, ali bez toga današnji globalizirani svijet ne može funkcionirati. Možda je još bolji primjer za umjeravanje - sport. Svi ćemo se složiti kako je izuzetno važno da je npr. rezultat 00:09,77 koji istrči trkač na 100 m na mitingu u Americi istih 00:09,77 i u Kini. Bez zajedničkog

sustava mjerenja rezultati nemaju smisla. Ili uzmimo primjer jogurta. Na njemu piše da se mora držati na temperaturi od $+4^{\circ}\text{C}$ do $+8^{\circ}\text{C}$. Naravno, to znači da taj raspon temperature mora biti poštivan i u skladištu na mjestu proizvodnje, i u kamionu koji ga prevozi, i u skladištu trgovačkog lanca i na koncu u dućanu. Dakle, mi u umjernim laboratorijima diljem svijeta se bavimo time da osiguramo svojim klijentima da mjerenja imaju isto značenje i smisao u cijelom svijetu. Važno je također reći kako usluga umjeravanja u 99% slučajeva nije zakonski propisana, dakle umjeravanje nisu "žute markice" na vagama u dućanima ili na benzinskim pumpama. Usluga umjeravanja se pruža samo onima koji to žele (zato jer žele biti sigurni u kvalitetu i sigurnost svog proizvoda, procesa i sl., ili npr. žele povećati konkurentnost i povjerenje na globalnoj razini), a ne zato jer je to propisano zakonima Hrvatske.»

Volite li to što radite i može li se svojim radom uspjeti? «Volim što zajedno sa svojim kolegama iz Metroteke mogu razvijati uslugu na inventivne načine. Ne moramo slijediti uobičajene obrasce. Užasava me kad netko u Hrvatskoj kaže "ali mi to tako radimo već 20 godina" ili možda još gore "to se tako radi u Njemačkoj". U Hrvatskoj postoji veliki nedostatak samopouzdanja i inicijative.

Sigurno je kako se i u Hrvatskoj može uspjeti svojim radom, ali nije jednostavno. Najvažnije je biti



Mirna umjerava klipne pipete i tako osigurava kvalitetu rezultata u hrvatskoj farmaceutskoj industriji, javnom zdravstvu, zdravstvu i forenzici

uporan i ne odustajati od principa. Čini mi se da u Hrvatskoj najbolje posluju tvrtke koje posluju konzistentno, bez obzira je li to konzistentno etično ili konzistentno neetično. A one koje traže neki srednji put između principa i kratkoročne materijalne koristi, one propadaju. Rekli bismo ne možeš imati i ovce i novce. Ja bih naravno radije da ima daleko više onih koji posluju etično, ali primjećujem kako garancija uspjeha nije ni etičnost, ni neetičnost, nego konzistentnost.»

Bio sam jako uporan

Sigurno ste na svom putu nailazili na prepreke, skrivene i otvorene, kako ste ih prevladali? «Bio sam

jako uporan, bilo je trenutaka kada su gotovo svi osim mene sumnjali u moje odluke, ali to su bili samo trenuci. Ako i ti posumnjaš, onda si gotov jer onda ne postoji više nitko tko ti vjeruje. Uzmite bilo koju knjigu o biznisu i kvaliteti ili biografije poduzetnika poput Steve Jobsa, Richarda Bransona i sl. Sve te knjige govore jedno te isto - nemojte misliti na novac, mislite na to da se natječete i da želite u nečemu biti najbolji. Mnogi ljudi će reći kako je lako to govoriti iz perspektive multimilijunera, ali ja nisam multimilijuner i već vidim da je to istina. Samo nemojte misliti na novac i on će doći. (Naravno, ne propagiram odustajanje od kontrole troš-

kova, samo želim reći da ne treba primarno razmišljati o financijskom uspjehu.). Kao u sportu. Za uspješnog sportaša postoji uvijek samo sljedeća utakmica. Naučiš nešto i iz pobjede i iz poraza i ideš dalje.»

Možda ste ponekad poželjeli sve ostaviti? «Ne, nikad nisam želio sve ostaviti. Možda se još nisam susreo s dovoljno velikim problemom, a uvijek sam imao divne ljude oko sebe. Neprestano smo dobivali pohvale i nove poslove tijekom svih 5 godina Metroteke i nije bilo razloga za velike sumnje. Bilo je teških trenutaka koje sam uvijek doživljavao samo kao teške trenutke, a ne kao tešku situaciju.»

Ništa ne možemo izmjeriti s apsolutnom sigurnošću

Mjerna nesigurnost je pojednostavljeno rečeno mjera sigurnosti u rezultatu. Danas svi znamo kako ništa ne možemo izmjeriti s apsolutnom sigurnošću. Informacija o mornoj nesigurnosti je najvažnija informacija u mjeriteljstvu. Ja mogu bez mjerenja za svaku osobu reći koliko je visoka, ali bit ću siguran ± 10 cm. Ako uzmem krojački metar, mogu biti siguran ± 2 cm, itd. U industriji i ispitnim laboratorijima uvijek je bitno ne samo koliko smo nešto izmjerili da iznosi, nego i koliko smo u taj rezultat sigurni. O toj informaciji ovisi kvaliteta.

Metroteka je smislila način kako se značenje mjerne nesigurnosti može približiti ne grafički, nego slušanjem... kako, pogledajte web adresi: <http://www.metroteka.com/klavir.html>

Antipoduzetnička klima u Hrvatskoj!

Bez podrške naših partnera i prijatelja Metroteka sigurno ne bi uspjela. Naravno, postoje trenuci kada je rizik veći i kada se za tebe posebno zabrinu oni koji su ti najbliži. U takvim trenucima treba tu brigu razumjeti, ali odraditi što treba odraditi ne obazirući se previše na to. U budućnosti Metroteku vidim kao zajednicu koja svima s njom povezanim osigurava dobar život i radno mjesto bez stresa. Postoje ljudi koji misle da će se stresa riješiti tako da ga natovare drugom na leđa, ali to ne funkcionira. A stresa zaista ne mora biti ako imaš jasne principe poslovanja i kvalitetu koja ti osigurava tvoj dio tržišta.

Nažalost, antipoduzetnička klima u Hrvatskoj je zaista jaka. Ponekad to poprima i smiješne razmjere. Ljudi traže krivce na krivim mjestima. Kriviti poduzetnike za gospodarsku krizu je urnebesno.



Marija umjerava higrometre

A kako funkcionirate s radnicima, dobavljačima ... jeste li vlasnik koji puno traži ili ... ? «Uh, to bi trebalo pitati radnike i dobavljače. Naša usluga nije previše ovisna o dobavljačima, ali o radnicima i klijentima jest. Među ljudima uvijek postoje oni koji su zadovoljni s tvojim načinom upravljanja i oni koji nisu zadovoljni. Tajna je samo u tome da ih uspijevaš razlikovati, i po mogućnosti zaposlenike izabrati iz prve skupine. Mislim da nisam vlasnik, tj. "šef" koji je strog, zapravo često su mi to i prigovarali, da sam prepopustljiv i nedovoljno strog. To je vrlo osjetljiv model upravljanja, jer su ti potrebni ljudi koji vjeruju u to što radite, nije dovoljno da rade za plaću. Ali ako nađeš takve ljude, a ja sam siguran da ih sada imam (to su osim mene kao voditelja laboratorija moja zamjenica Marija

Pavlović, voditeljica kvalitete Mirna Fakin, voditelj prodaje Hrvoje Čačić, mjeritelj Miro Turčinović i naša tajnica Petra Bukovac) onda je to nepobjediv model.»

Budućnost laboratorija

«Mnogi će nestati, to je sigurno. Zapadne države EU imaju manji broj velikih laboratorija, a zemlje u tranziciji velik broj malih. Ja mislim da je to normalan razvojni put, svi su počeli s puno malih, a onda su samo najbolji opstali i narasli. I mislim da je to dobro. Ne mislim da je poduzetništvo za svakog, a siguran sam kako nije za one kojima je jedini cilj - novac. Kao što sam već rekao, meni je uvijek važnije s kim radim i na koji način radim, nego što radim. Tako da nikad nije bilo nečeg posebnog što nisam volio raditi, a morao sam. Jedino ne volim raditi s ljudi-

ma lišenih entuzijazma, koji samo odrađuju posao. A u skladu s time, najviše volim raditi na novim idejama, pogotovo ako nisu moje, nego od mojih zaposlenika.»

Imaju li poduzetnici osjećaj da se moraju educirati? «Ne znam točno kako bih na to odgovorio. Za mene želja za edukacijom proizlazi iz želje da budemo najbolji. Ako ti je to pokretač onda ćeš stalno tražiti načine da napreduješ, pa ćeš se i educirati. Najvažnija je

upornost i konzistentnost. Ako se ideš educirati samo da bi se educirao, onda od toga neće biti koristi. Mnogi u Hrvatskoj nažalost kao što sam već spomenuo na prvo mjesto stavljaju novac, pa onda zaborave na sve ostalo.»

Vidio sam vašu prezentaciju iz 2009 g. umjeravanje - ponos i predrasude, hrvatska priča. što se od tada promijenilo? Gdje je danas mjesto Hrvatske u EU s obzirom na broj umjernih laboratorija? «Ja tu prezentaciju nisam vidio 5 godina i ne sjećam je se previše. Znam da je na web stranica HGK, ali nisam je od tada gledao. Kao što sam već ranije rekao, u Hrvatskoj se povećao broj konkurentskih laboratorija, ali se zbog krize prosječna razina usluge smanjila. Takva filozofija nije Hrvatskoj donijela neki pretjerani uspjeh, da kažem diplomatski.» Znam da ste tajnik Hrvatskog društva za kvalitetu, objasnite nam jednostavnim rječnikom što je to kvaliteta i zašto kvaliteta? «U jesen 2013. Metroteka je započela suradnju sa Juran Institutom iz Bostona čiji je osnivač Joseph M. Juran glavni utemeljitelj suvremenog pogleda na kvalitetu. Njihov interes za način na koji Metroteka radi je sigurno najveći kompli-

Antiznanost je jedna od najvećih opasnosti današnjeg svijeta

Negdje sam pročitao da ste bili potpisnik otvorenog pisma Goranu Radmanu zbog emitiranja emisija poput «Na rubu znanosti», što je bio razlog? «Ne sjećam se jesam li to potpisao ili ne, ali vjerojatno jesam ako ste vi došli do tog podatka. U svakom slučaju to bih uvijek potpisao. Pseudoznanost, ili ja bih rekao - antiznanost je jedna od najvećih opasnosti današnjeg svijeta. Pseudoznanstvenici bi me odmah napali, rekli da sam konzervativan, rigidan i da ne dopuštam promjenu paradigme, ali znanost i promjena paradigme se mora temeljiti na dokazima, a ne na nečem što se nekom sviđa ili bi volio da je tako. Mnogi ljudi danas pogrešno misle da su razočarani u zapadnu civilizaciju koja se temelji na znanosti, ali to je u svojoj biti uvijek razočarenje u sebe same. Da biste prestali biti razočarani, najprije morate prihvatiti istinu, a ne živjeti vjerujući u babaroge. Kada se babaroga dokaže onda će ona postati paradigma. Ne treba zaboraviti da je svaki užasni totalitarni sistem imao jako uporište u pseudoznanosti. To je za totalitarne sisteme jako važno, da oni mogu reći što je istina, umjesto da se s njom moraju pomiriti. Ljudi moraju shvatiti da ne određuju oni što je istina, nego da je istina objektivna. Holokaust je temeljen na pseudoznanosti, a jednakost svih ljudi na znanosti.»

Postoje li predrasude o umjeravanju?

Postoje, ali nije to toliko strašno. Imate pravo kada kažete da mnogi ljudi misle kako je umjeravanje nešto što se mora raditi, nešto kao porez, a da bi za svakog najbolje bilo da se ne radi, jer troši novac. To je samo nedostatak iskustva. Umjeravanje je ulaganje u kvalitetu i sigurnost. Jedna studija koju je radila Europska komisija pokazala je da se za svaki euro uložen u mjerenje, u industriji generiraju dodatna tri eura. Pa sad možemo razmisliti isplati li se to ili ne. Ali, za to treba gledati barem par godina u budućnost, kratkoročno je sve trošak. I odlazak liječniku je trošak, dokle god ste zdravi, i osiguranje automobila je trošak, do sudara itd, itd.

ment koji smo u 5 godina dobili. Oni smatraju da su neke Metrote-kine ideje daleko iznad trenutne razine američkih laboratorija, a ja se nadam da ćemo te ideje uspje-ti razviti. Uglavnom, Juran (ko-ji je umro s 104 godine, pa može-mo reći da je jako dobro znao što je kvaliteta života) je kvalitetu bi-lo čega (proizvoda, usluge, nečeg trećeg) definirao kao istodobno dvije stvari - izostanak kvarova/grešaka i prisutnost stvari koje ko-risnik ocjenjuje bitnima. Sinergi-ja te dvije stvari je kvaliteta. Uz-mimo primjer automobila. Za au-tomobil koji se nikad ne kvari, ali ima drvene stolice nećemo reći da je kvalitetan, a isto tako to neće-mo reći za automobil koji je teh-nološki izuzetno napredan, ali se kvari svakih nekoliko mjeseci. No, ako imamo automobil koji je teh-nološki napredan na način da to korisnika čini zadovoljnim, a isto-dobno se ne kvari - imamo kvali-tetan automobil. Isti princip se može primijeniti i npr. na izvedbu glazbenog djela. Da bi mogli reći



Klima komora sa strogo kontroliranim uvjetima u kojoj se provode umjeravanja higrometara

da je neki muzičar kvalitetan nije dovoljno samo da ne griješi.» Pokrenuli smo projekt BB, «Biti bolji-Be better», namijenjen uče-nicima srednjih škola u Hrvatskoj.

Do sada smo obišli 19 škola u 17 mjesta i uspjeli u projekt uključi-ti oko 2400 učenika. možete li nas podržati u ovom projektu u bi-lo kom obliku? «Dapače, bit će

mi drago, pogotovo što nije riječ o promociji tvrtke (što ponekad može biti jako zamorno), nego o ulaganju u mlade.»

Vladimir Mihajlović

TISKARA



ANTIN, Gundulićeva 92a, tel.: 032/580-999

e-mail: lukitisak1@gmail.com

vl. ŽELJKO LUKADINOVIĆ, mob.: 098/349-101

kalendari * rokovnici * olovke * upaljači *

*** novine * revije * časopisi ***

*** knjige * brošure * katalozi ***

*** razglednice * plakati * letci ***

*** posjetnice * blokovska roba ***

& SVE OSTALE VRSTE GRAFIČKIH USLUGA

NADA ČOČIĆ - OSIJEK

Svakoj osobi vrijedi pokloniti jedinstveni poklon

KONTAKT: Čočić Podrumi d.o.o.

Gundulićeva 9, 31000 Osijek

tel: 031/210 000

fax: 031/ 200 569

www.cocic.hr

***Osim vina, žestice, likera i slastica imamo svijeće, staklo, keramiku koju dekoriramo i sami oslikavamo *U našu ponudu utkana je tradicija, znanje, porijeklo i ljubav**

Za Gift shop u osječkoj Gundulićevoj ulici znaju svi Osječani, mislim da ne postoji stanovnik ovog grada koji ne zna ovu trgovinu. I ja godinama prolazim kraj ove trgovine, iskreno samo sam nekoliko puta u nju ušao. Ovoga puta sam u njoj proveo duže vrijeme jer sam želio saslušati priču Nade Čočić, priču koju je započela davne 1988. g. kada je u skromnom prostoru počela s proizvodnjom i prodajom svijeća. Ovoga puta pažljivo sam gledao svaki dio ove trgovine i kušaone vina, bila je subota i nigdje nisam žurio. Nada je bila stalno u pokretu jer su

se dvije unuke oko nje igrale i jedva su čekale da im baka bude slobodna. A ja sam za njom hodao, svaki detalj zagledao i ispitivao je. Nemojte ni vi proći kraj ove trgovine, otkrit ćete kako se u njoj nalazi mnogo toga što je zanimljivo i rađeno s ljubavlju. Iza obitelji Čočić je 28 godina upornog rada, možda se on i nije na pravi način materijalno potvrdio, ali sam siguran da je Nada zadovoljna s onim što radi. O čudljivom tržištu Hrvatske ovoga puta nećemo govoriti.

Dobitna kombinacija

Za Nadu i njenog supruga Đuru ka-



Nemojte proći kraj Gift shopa u Osijeku, otkrit ćete kako se u njemu nalazi mnogo toga što je zanimljivo i rađeno s ljubavlju



Nada Čočić nudi nešto novo, rekao bih, fantastična delicije

Čočić podrumi d.o.o.

Danas se posao odvija u sklopu trgovačkog društva, a u početku je sve bilo pod obrtom. U sklopu njega je salon poklona, vinarija i podrum koji radi u turističkom segmentu u Baranji. Proizvodimo sve vrste vina, sve vrste rakija, sve vrste džemova, imamo program slastica koji sada proširujemo na medenjake i razne vrste keksa. Ukratko, naš asortiman ponude obuhvaća: nekoliko vrsta vina, što bijelih, što crnih. Neke vrste vina se arhiviraju, ostaju kao predikatna vina. Imamo žestice, to su šljivovica, kajsijsjevača, medica, loza, breskovača, travarica, specijalna rakija od oskoruše, orahovac, višnjevac. Onda imamo razne likere; liker od čokolade, liker od jaja, liker od dunje. Imamo program slastica: sve vrste džemova, suhe šljive bez koštica u čokoladi i to je fantastična delicija. Imamo slastice na bazi meda; suho voće u medu, dvije vrste medenjaka s prženim lješnjacima i sa začинима. Probno smo krenuli s mješavinom domaćih keksa u kojima se nalaze medenjaci, krancle i minjoni te slične stare vrste keksa. Osim hrane imamo svijeće, staklo, keramiku koju dekoriramo i sami oslikavamo. Trenutno idu mali poklon paketi, a svakodnevno ide vino u rinfuzi jer je jeftino i to nas na neki način spašava. Željela bih brendirati čokoladni liker i liker od jaja, a za to brendiranje treba novac za dizajn, etiketu... tih sredstava još nemamo.

žu da su idealna kombinacija, drugim riječima dobitna kombinacija. Nada je umirovljena profesorica matematike, radila je u O. Š. Ivan Filipović i otišla je u prijevremenu mirovinu. Suprug Đuro je diplomirani ekonomist koji je dugo godina bio na čelu jedne velike tvrtke. Nada je odrasla u tradiciji najboljeg kulinarstva, a suprug Đuro je odrastao u Kutjevu i cijeli svoj život je vezan uz vinograde i domaće vino. Nada mi kaže: „Prije 28 godina smo krenuli na ovaj potpuno neizvjestan put koji je, kako se čini, to i danas, ljubav prema onome što smo radili nikada nije prestala, pa ni u vrijeme kad smo radili svoje poslove za koje smo se školovali. Ovo što vidite je

moja očeovina, dok sam radila u školi radila sam paralelno i ovaj posao, a nakon odlaska u mirovinu nastavila sam ovaj posao. Počeli smo s proizvodnjom svijeća, to i dalje radimo po narudžbi. Suprug je prodao svoje imanje i vinograde u Kutjevu i nastavio s istom proizvodnjom u Baranji (Zmajevac). Danas mogu kazati kako oboje radimo besplatno, ali ne želimo ni kao „penzići“ prekinuti kontinuitet posla koji smo nekada počeli iz hobija. Sada je sve prešlo u naviku, volimo biti na zraku, volimo biti u Baranji, družiti se s gostima... Znam kazati da to radimo iz ljubavi, a ne zbog zarade. Jednom prilikom mi je jedan gospodin iz Varaždina rekao: „Jelte gospodo Nado da

Posebna obitelj Čočić!

Pročitao sam negdje da ste kao obitelj po nečemu posebni, je li to bila samo priča za novine ili ste stvarno po nečemu izuzetni? „Po ničemu nismo posebni, ja sam rođena Osječanka, završila sam gimnaziju i paralelno sam išla u glazbenu školu, govorim dva jezika, završila sam matematiku i fiziku, ali smatram da to sve nije ništa posebno. Imam kućni odgoj i jedan poseban odnos prema ljudima, a sav ovaj posao koji radim sam naučila još od svoje bake i mame, tradicionalno je to ostalo u našoj obitelji.“ Što ste svirali? „Klavis, sviram ga još uvijek. Kada imamo goste u podrumu, imam sintesajzer i sviram ga sama tako da ne moram zvati neki bend.“

se vi ovdje više igrate neg kaj zaradite!? - i bio je u pravu. Nije lako danas opstati. I još sve to radimo u našem prostoru koji ne plaćamo, ali režijski troškovi su zaista visoki. Jednostavno, i uz puno rada i odricanja nemoguće je zaraditi za cijelu godinu u naša tri udarna mjeseca.“

Domaća radinost je na cijeni

Kako ste došli na ideju za proizvodnju svijeca - pitam Nadu? „Uvijek sam imala poduzetničkog duha, a prvi stroj smo kupili i radili kako bi nam kćer mogla ići na fakultet u Zagreb. Nismo imali dovoljno novca te smo na taj način malo ojačali naš kućni budžet. Domaća radinost je danas na cijeni, nas ljudi prepoznaju i cijene, ali sve je to premalo da bi imali ekonomsku računicu. Teško je danas spojiti ekonomsku računicu i osobno zadovoljstvo jer ekonomske prilike ponekad izazivaju i razočarenje. Radim sve, od čistačice do vozačice. Imamo jednu zaposlenu radnicu u Osijeku i jednog radnika u Baranji te jedva s dvoje radnika pokrивam troškove i izlazima na kraj, a nekada sam ih imala sedam. Nemamo dovoljan broj kupaca koji bi donio

dovoljan prihod, marketing nam je pomalo „šepav“, a cijeli život Slavonije i Baranje se odvija u trgovačkim centrima. Uz tradicijske proizvode koje proizvodimo, maloprodaju i veleprodaju darova i suvenira željeli smo oživjeti i duh starih kušaonica i obogatiti našu ponudu. Željeli smo da Osječani i svi gosti grada imaju mjesto gdje mogu doći, povesti svoje prijatelje te kušati ili kupiti vino. Nemamo mi neke velike količine vina, godišnje proizvedemo oko 10.000 litara i sve to prodamo. S tim dijelom smo zadovoljni, ali sve ovo drugo stoji. A htjeli bismo da posao bude kontinuiran i da uvijek ima posla. Za sada gostima u podrumu ne nudimo smještaj već organiziramo degustacije za manje ili veće grupe koji dođu kod nas, probaju šest vrsta vina i to ima svoju cijenu.“

Tri udarna mjeseca u godini!

Vrlo brzo sam shvatio da je obitelj Čočić svoje iskustvo pretočila u Baranju, u plodne vinograde, voćnjake, domaće proizvode... sve što nude nije samo „proizvod“, u cjelokupnu ponudu utkana je tradicija, znanje, porijeklo i što je najvažnije - lju-



Bogata ponuda vina, šljivovice, kajsijeveće, medice, loze, breskovače, travarice, specijalnih rakija od oskoraše, orahovac, višnjevac, raznih likera...



U sklopu salona nalazi se i predivno osmišljen prostor koji nudi mogućnost organiziranja posebnih događanja...

bav. Zato vam jedino mogu kazati - dođite, probajte i uživajte - nećete požaliti.

Nada mi priča: „Nisam ni ljuta, kako mislite, svi smo u istoj situaciji, novca nema, ljudi ne troše. Mogu reći da je ovo jedan luksuzni shop u koji ljudi rjeđe dolaze jer nemamo robu po 5-6 kuna i toga se držimo. Imamo malo skuplju robu i držimo se klijentele koja zna prepoznati ovu robu. Nisam ni razočarana jer vidim da je sve manje kupaca koji imaju novca. Nema više ni tvrtki koje mogu uzeti veći broj poklona, kao što su HEP, Vodovod i slične. Zračna luka Osijek je uzela naše proizvode u svoj shop, ali jedino se šljivovica prodaje. I tu jako pazim na dizajn boce jer znam da to prodaje proizvod. Obični građani si još ponešto priušte, ali jednom godišnje kada su blagdani. Pojavila su se tri razdoblja kada se malo više kupuju prigodni pokloni: ljeti je to kraj školske i akademske godine kada su maturanti i studenti na završnim ispitima, zimi su to Božić i Nova Godina, ali sve je to premalo. Mi se cijele godine pripremamo za ta tri udarna mjeseca u godini kada

se ubiru plodovi našeg rada.“

A izvoz - pitam Nadu? „Ne možemo mi te izvozne zakone i klauzule pratiti, procedure su ogromne, ne možemo to ni financirati, a nemamo ni količine. Premali smo za takve pothvate. Želimo da ovaj naš posao ostane u obimu jedne male obiteljske manufakture i ne želimo izvoziti jer i to ima svoju cijenu.“

Rado bih ugostila goste koji žele doživjeti seoski turizam, mogla bi se udružiti s ostalima koji imaju sličnu turističku ponudu. Molila sam ljude iz jedne turističke agencije da dovedu goste kod mene jer oni odlaze po goste koji kruzerima dolaze u Vukovar pa onda u Osijek. Nisu ih željeli dovesti uz opravdanje kako nema mjesta gdje bi autobus mogao stati. Kontaktirala sam više ljudi vezano uz to, ali nije bilo efekta. Nama trebaju gosti, posebno iz inozemstva, koji bi dolazili organizirano i kontinuirano. Problem je što se teško možemo prilagoditi našem tržištu, moramo Boga moliti da se neka institucija sjeti i naruči poklone. To bi nam dalo nadu i volju da dalje radimo.“

Vladimir Mihajlović



KROJAČKI OBRT

Stil

Vlasnica: KRISTINA ŽULIĆ

KRIŽNI PUT 114

32221 NUŠTAR

Mob. 098/982 76/75

e-mail: kristina.zulic@gmail.com

- POPRAVCI
- SKRAĆIVANJE
- ZAMJENA ZATVARAČA
- KROJENJE
- ŠIVANJE



STROJOBRAVARSKO-LIMARSKI OBRT

RAJKOVIĆ

VI. Jure Rajković, Vinkovci, Brčanska 7

Tel. 032/363-131, Mob. 098/414 245, 098/652-253



- Ručno i strojno oblikovanje metala
- Izrada i montaža kovanih kapija
- Izrada stubišnih i balkonskih ograda
- Izrada ukrasnih elemenata po narudžbi
- Izrada ostale bravarije po narudžbi



www.bravarija-rajkovic.hr
rajkovic.bravarija@windowslive.com
info@bravarija-rajkovic.hr



DIZALA-DJURČEVIĆ

SERVIS, REKONSTRUKCIJA, MONTAŽA
DIZALA I PLATFORMI

www.dizala-djurcevic.hr

e-mail: dizala-djurcevic@vt.t-com.hr

VIROVITICA • Strossmayerova 43

tel/fax: 033 731-008

mob: 098 722-922



Lovella 

Sokovi zdravlja, ljubavi i ljepote



BEZ :)

konzervansa
dodatka šećera
dodatka vode
GMO-a

info@ekovrelo.hr
www.ekovrelo.hr
Tel: +385 (0) 31 704 036
Fax: +385 (0) 31 704 048

Eko Vrelo d.o.o.
Valpovačka b.b.
31300 Beli Manastir,
Hrvatska



Branko sa svoja dva malodobna sina

KONTAKT: Branko Šokčević
Vladimira Nazora 27, Gunja
Tel: 098/131 42 79

BRANKO ŠOKČEVIĆ - GUNJA

Jedina misao: Ponovo pokrenuti posao i vratiti kredite

***Ne vidim izlaz i najradije bih se pokupio i otišao iz Gunje *Najveći su nam problem nedovoljne informacije o onome što nam je važno za život i rad**

Prošli mjesec ponovo sam krenuo u obilazak poplavlama opustošenih područja Slavonije. Želio sam upoznati jednog od poduzetnika, čuti njegovu priču, što se u međuvremenu dogodilo, je li danas bolje, što očekuje u budućnosti... to su ona uobičajena novinarska pitanja. Prijateljica Sanela mi je prije posla rekla: Obidi Branka Šokčevića, 35-godišnjaka koji je u poplavi izgubio sve. I poslušao sam je. Pronašao sam Branka i njegovu obitelj, nezaposlenu suprugu i dvojicu malodobnih sinova. Ispričao mi je kako mu je kuća bila do krova pod vo-

dom, uništene su mu velike površine pšenice i soje, tek dio od 54 svinje uspio je spasiti. Nije mu lako, kao ni mnogima koji su se vratili i kreću, ne od početka, već od nule.

Sjećanja Branka

Vraćam Branka u prošlost i pitam ga kako je sve počelo, kako je sve bilo prije poplave? «Dvadeset godina se bavim poljoprivrednom proizvodnjom, a OPG sam osnovao 2003. g. Počeo sam jako mlad raditi. Prvi traktor sam kupio kada sam krenuo u prvi razred srednje škole, zemlju nisam naslijedio već

je kupio. Ideja o kupnji traktora je bila moja, počeo sam raditi u šumi, a kasnije sam počeo obrađivati zemlju. Dio zemlje imam u zakup, nešto je naše, a nešto smo uzeli u zakup od drugih, danas imam 50 hektara zemlje. Od početka radimo ratarske kulture, nekoliko godina smo imali repu, a imali smo i farmu oko 50 svinja. Pet godina sam se bavio i proizvodnjom mlijeka, imali smo oko 30 krava, ali kada su krenuli problemi sa cijenama sve smo prekinuli. Nije bila u pitanju kvaliteta mlijeka već mljekare nisu redovno isplaćivale isporučeno mlijeko. Nismo dobi-

vali novac po četiri mjeseca, a takva situacija je i danas. Više nije imalo smisla ovako raditi te smo od toga odustali.

Danas smo opet u problemima, a glavni razlog je poplava koja me je dotukla. Znam da ću opet, kao što sam to radio svih ovih 35 godina, sve stvoriti svojim rukama. Naravno da bi mi bilo lakše da mi pomognu svi, od države, lokalne uprave, banaka, Porezne uprave, i svih ljudi dobre volje. Informacije jako slabo do nas dolaze. Ne znamo gdje i koga možemo ići i nešto pitati. Kada sam zvao ministarstvo za poticaje rečeno mi je da nam to

Kredit - omča oko vrata

Kada sam izgradio objekte bili su to objekti za krave, a kada smo prestali raditi s kravama prešli smo na uzgoj svinja koje imamo više za svoje potrebe, prodamo samo nešto što je malo višak. Podigao sam kredit za kupnju junica i za kupnju mehanizacije koji sam otplatio, ali su mi ostala dva kredita za junice, to još moram otplatiti. Zalog su bile junice i jamci koji su isto iz poplavljenog područja i nisu u mogućnosti vraćati kredit.

Nažalost, banke mi nisu pomogle oko lakšeg vraćanja kredita iz razloga što sam blokiran, a pošto sam blokiran ne mogu mi napraviti prekid. Rješenje je kada se sve ovo stabilizira doći do novaca i vratiti kredite. Iz banke me nisu ni zvali, ja sam zvao njih, rekli su mi pošto sam neredovito plaćao da mi ne mogu ništa stopirati. One samo žele da vratim kredite. Da nisam dužan dali bi mi odgodu, znam da su neke banke dale grace period od godinu ili dvije godine, a u tom razdoblju se ne otplaćuje ni ne obračunava kamata. U pitanju su Partner banka Osijek, koja je državna banka, i Slatinska banka. Znam još nekoliko ljudi u istim problemima, ali nitko ne zna što da radimo, jednostavno ne vidimo rješenje.

Porezna uprava neće uzeti jer smo s poplavljenog područja, a ona je ipak to uzela.»

Poplava nas je uništila

«Sve što smo imali u kući uništeno nam je, vidite gdje je bila voda, od metar do dva i pol metra. Popucali su pregradni zidovi... sredinom srpnja nam je bila komisija i rekli su da ćemo dobiti zapisnik za 15 dana. A onda ću od tri opcije odlučiti što odabrati, najviše sam sklon da uzmem novac i sam radim.

Oko pola svinja sam spasio, a pola nismo mogli spasiti. Sve svinje koje smo uspjeli spasiti nalaze se u Ilači kod nekih ljudi na dvije različite adrese. Od usjeva nema ništa, sve je uništeno u poplavi. Pšenicu sam osigurao od požara i tuče, ali ne i od poplave tako da ništa

ne mogu očekivati. Država je najavila da će nam namiriti štetu u visini prosječnih prinosa unazad tri godine po prosječnoj cijeni i navodno polovica od toga iznosa bi bila u vaučerima, a ostatak u novcu. Dužan sam za repromaterijal i vjerujem da s tom odštetom neću moći ni dugove pokriti. Osobno bih volio da nam država, ako dođe do nekog dogovora, namiri dugovanje za repromaterijal prema dobavljaču iz Županije. Zakup zemljišta plaćamo do 30. lipnja u godini. Navodno su nam otpisali dug za 2014. g., ali još uvijek ništa nisam dobio napismeno. Svi smo u takvim problemima, nitko nema ništa.»

Jeste li do sada dobili neku pomoć - pitam Branka? «Nekoliko dana nakon poplave dobili smo 200 kuna i početkom srpnja dobili smo

Javite se ako želite pomoći

Vozeći se prema Gunji razmišljao sam kako bih se ja ponašao da sam u poziciji ljudi koji tamo žive i pokušavaju život staviti u normalu. Siguran sam da se ne bih predao i da bi radom krenuo u novi početak. Ali, često puta ni želja, ni rad, ni motiv nisu dovoljni da se pokrenete. Potreban je napor svih nas, cijele zajednice, da pomognemo ovim ljudima.

Nikada nije dobro biti otok i zatvoriti se u sebe. Tako se ni mi ne trebamo izolirati. Sretan je onaj koji može pomoći. Puno se ljudi uključilo u pomoć poplavljenim područjima, skupljen je zaista značajna iznos. Ljudi su se pokazali u pravom svjetlu. Branko je jedan od mnogih koji trebaju pomoć. Poplave i njene posljedice još će dugo osjetiti u svom budućem životu. Pomoćimo Branku. Pomoći drugima je nešto prirodno i plemenito.



Branko pokazuje do koje je razine bila voda u kući

4.000 kuna. Uz to dobili smo građevinska kolica, metlu i tri lopate. Svakog utorka dobivamo hranu za svinje. Čekam i završnu komisiju da prođe, da procjene kolika je bila stvarna šteta i da dobijemo novac za sanaciju. Nije najveći problem sanacija, veći je problem što će biti s našim dugovima i sa zemljom.»

Problem su i donacije!

Nećete vjerovati, ali saznao sam da se problemi javljaju i kod donacija. «Tako je. Problem nam stvaraju i donacije koje dolaze. Konkretno, došlo je 200 građevinskih kolica, a 500 ljudi je došlo po njih. Moje mišljenje je, ako nema za sve tada ne treba biti ni za koga. Recimo isto tako je nastao problem kada je Bandić doveo 100 frižidera, ako nije imao za cijelo selo nije trebao dovesti ni tih 100. Zna se koliko ima kuća i svi su trebali dobiti po

jedan. Kada god dođe neka donacija ovdje bude dvadesetak polica-jaca jer dolazi do svađe i do tuče. To ne bi trebalo dozvoliti. Bolje da se ništa ne dovozi ako nema za sve. Što će zapravo bilo kome frižideri, a kuće im se još nisu ni počele obnavljati. Jedan od primjera su i pilici koji su se neki dan dijelili, došlo je 100 malih jednostavnih pilica i 100 ljudi, smiješno.»

Postoje li neki javni radovi i tko je dobio posao? «Javni radovi postoje i dobili su posao svi koji su to htjeli. Čini mi se da je tristo i nešto ljudi zaposleno u javnim radovima, imaju ugovor na tri mjeseca. I moja supruga je zaposlena tamo, radi u skladištu gdje sortiraju i dijele donacije. Plaću još nije došla, ali po ugovoru je 2.400 kn, odnosno minimalna plaća. Rečeno je da će nakon tri mjeseca produžiti ugovor na još tri.

Vladimir Mihajlović



Ovdje je nekada bilo živo...

JCI Zagreb pomogla stanovnicima Gunje u obnovi kuća

***Posjet Gunji je iskustvo koje će vas oplemeniti, a ono što ćete dobiti zauzvrat može se opisati isključivo kao – radost!**

JCI Zagreb je platforma koja mladim ljudima u Zagrebu daje priliku za razvoj osjećaja socijalne odgovornosti, priliku za zajedništvo i prijateljstvo neophodno za pozitivne promjene u našem društvu. JCI Zagreb jedna je od 5.000 lokalnih organizacija u skoro 120 zemalja koje čine međunarodnu organizaciju Junior Chamber International (JCI). JCI je jedan od ključnih partnera Ujedinjenih naroda na području promicanja aktivnog sudjelovanja pojedinaca u razvoju svojih zajednica uz nužnu brigu o održivom razvoju i osobnoj odgovornosti svih uključenih strana. JCI u svijetu okuplja 200.000 članova u dobi od 18 do 40 godina iz vrlo različitih društvenih sfera. Članovi JCI-a i alumni članovi vodeći su svjetski i lokalni poslovni ljudi jednako kao i visoki državnici. Samo neki od alumni članova organizacije su: Kofi Annan (Gana), Taro Aso (Japan), Poul Schlüter (Danska), Chen Shui-bian (Tajvan), Jacques Chirac (Francuska), Princ Albert (Monako), Bill Clinton i Al Gore (SAD) i mnogi drugi.

Članovi JCI Zagreb posjetili su dru-

gi i treći vikend u srpnju mjesto koje je ponajviše stradalo u nedavnim poplavama u istočnoj Slavoniji, točnije Gunju. Članovima JCI Zagreba pridružili su se volonteri iz Nove Gradiške kako bi pomogli u obnovi razrušenog mjesta. Osobama koje dolazi iz dvjestotinjak kilometara udaljenog Zagreba teško je zamisliti što će zateći u kraju o kojem se mjesecima toliko piše i govori. No sve što smo ranije čuli i vidjeli nije nas moglo pripremiti na tih desetak sati koje smo proveli u Gunji.

Po dolasku u mjesto Gunja članovi JCI Zagreba dobili su adrese obitelji koje su se u mjesnoj Općini predbi-lježile za pomoć u obliku volontiranja. Nakon ugodne i prijateljske dobrodošlice u obiteljima, članovima JCI Zagreba je predan pribor i alat te su ukratko upućeni što je potrebno raditi. S obzirom na to da su unutrašnji zidovi kuća povukli vlagu uslijed poplava prvi zadatak članova JCI Zagreba bio je štemanje zidova. Naime, zbog neprestanog stvaranja plijesni takvi zidovi predstavljaju opasnost za zdravlje. Članovi JCI Zagreba su se potom prihvatili posla te su ostatak



Članovi JCI Zagreb u Gunji



Odmah po dolasku članovi JCI Zagreba su se prihvatili posla

svoje boravka proveli u hrmbanju zidnih površina.

Zahvaljujući našem članu JCI Zagreba, Ivanu Mioč, obitelj Marojević povezana je s donatorom, točnije tvrtkom Gebrüder Weiss, koji su pomogli obitelji da se njihov dom što prije obnovi i opremi sa svim potrebnim stvarima za funkcioniranje i normalizaciju života", rekla je predsjednica JCI Zagreba, Ana-Maria Gurdulić. U Gunji nema suza ni očaja. Stanovnici sela u kojem živi čak jedanaest različitih narodnosti dočekali su nas s osmijehom i trenutno nas zarazili neopisivom količinom optimizma. U Gunji nema kuće koja nije poplavljena, a sretnima se smatraju oni kojima je stradao samo prvi kat kuće. Iza njih su mjeseci mukotrpnog rada, a teško se oteti dojmu da su većinu dosadašnje obnove odradili sami. Kako ne ovisi o radu volontera tako ne ovisi ni o humanitarnoj pomoći koja je tako revno prikupljana jer onda

KONTAKT: Ana-Maria Gurdulić
2014 Local President
JCI Zagreb (JCI Croatia)
Mobitel: +385-95-3974-14
e-mail:
gurdulicanamaria@gmail.com
Ivan Mioč
PR i marketing JCI Zagreb
e-mail: ivan.mioc27@gmail.com
Mobitel: 098/ 95 78 784
www.jci-zagreb.com
www.facebook.com/jci.zagreb

Vjeruju u iste vrijednosti, a zadesila ih je i jednaka tragedija

'Ovdje, ili si čovjek ili nisi', kaže nam gospodin koji nam se pridružio na ručku koji je za stanovnike i volontere organiziran u zgradi u sklopu tamošnje džamije. Govori nam nešto što do sada nismo čuli prateći vijesti. Gunja je naime etnički izrazito šarolika. Katolici, muslimani i pravoslavci generacijama žive jedni pored drugih, pa tako sada zajedno i jedu u atmosferi koja pomalo liči na neku utopiju. Ne vjeruju u istoga Boga, no vjeruju u iste vrijednosti, a zadesila ih je i jednaka tragedija. Voda im je odnijela sve osim dostojanstva, uništila sve osim duha.

Teško je opisati splet emocija koje neminovno obuzmu svakoga tko se zatekne u tom selu, no naši su nas domaćini iznad svega darivali zahvalnošću, ponosom i vjerom u ljudsku dobrotu. Sav naš trud i pomoć koju smo im došli ponuditi mizerna je u odnosu na srdačnost koju smo primili.

do mnogih nikada nije stigla. Unatoč svemu Gunja nad nepravdom ne očajava. Preživjeli su rat pa će preživjeti i poplavu.

Voljeli bi da čim više ljudi posjeti ovo selo, i pomogne ljudima Gunje da stanu na vlastite noge. Posjet Gunji je neprocjenjivo iskustvo koje će vas oplemeniti, razveseliti, a ono što ćete dobiti zauzvrat može se jednostavno opisati kao — neopisivu radost ispunjenog srca!

Ana-Maria Gurdulić

JOSIP I IVICA BUKVIĆ - CERNA

Pomozimo im na rubu su života

*Braća Josip i Ivica Bukvić žive u sobičku od svega nekoliko kvadrata

*Nadamo se da ćemo vas potaknuti da pomognete ovim ljudima

Pomozimo im na rubu su života - odjeknuo je glas hrvatskih branitelja iz Cerne (Vukovarsko-srijemska županija) koji praktički nemaju što za jesti. Mi smo časopis koji prati sva događanja pa smo tako preko Braniteljskog portala saznali i za ovu tužnu priču. Nažalost ovakvih tužnih priča ima jako puno u današnje vrijeme, ali uvijek se nađu osobe mekog srca da pomognu unesrećenima. Braća Josip i Ivica Bukvić žive u sobičku od svega nekoliko kvadrata, krov im se raspada, u sobi ne mogu uspravno hodati, žive kao u pećini. Kuća u kojoj žive stara je više od stotinu godina, nije održavana jer ima šest suvlasnika od kojih svaki ima šestinu male kuće te su radi iste posvađani. Ivi-



ca Bukvić je hrvatski branitelj pripadnik 131 županijske brigade i prošao je sve obrambene položaje u županijskoj Posavini. Kao i većina branitelja u ratu je obolio od PTSP-a te pije razne lijekove u većim količina-

ma. Braća kažu da su naučila na nemaštinu, preživljavali su s 1.100 kn i Josipovih 600 kn socijalne pomoći, tada su im uzeli 300 kn što je veliki novac za njih jer ih samo režije izadu 450 kn, tako da nemaju ni za

Možete pomoći...

Ako netko želi pomoći može poslati hranu ili odjeću na ovu adresu: Braća Josip i Ivica Bukvić Gajeva 20, 32272 Cerna ili na broj mobitela 097/711 9543. Sve detalje pogledajte na: www.braniteljski-portal.hr

hranu. Na naš odaziv su se oglasile neke velike kompanije koje ne žele da ih se istakne, rekli su nam kako se ne žele reklamirati kroz nečiju nesreću već su pomogli od srca i zaista hvala im na tome. Mi se nadamo da ćemo ovim člankom i vama omekšati srce da pomognete ovim jednim ljudima koji su se borili za nas kada je bilo najteže i svoju glavu stavljali u torbu kako bi obranili našu državu.

Željka Vrebac

Lukac TESARSKI KROVOPOKRIVAC

Licenca tesarskih i krovopokrivačkih radova
Radove izvodimo po cijeloj HR

- Tesarski radovi
- Krovopokrivački radovi
- Limarski radovi
- Uređenje potkrovlja

Zbora narodne garde 75, 33 000 Virovitica
tel/fax: 033/ 731 584, mob: 091/ 565 93 56, 098/ 457 444
e-mail: lukac.zlatko@vt-t-com.hr,
www.krovopokrivac-lukac.hr

"Graničar" d.o.o.

Štivilica 172, 35420
Staro Petrovo Selo

PROIZVODNJA STOLOVA, KREVETA, ORMARA I OSTALOG NAMJEŠTAJA I IZRADA PO NARUDŽBI

- kreveti svih standardnih i dimenzija po narudžbi,
- ormari, komode, stolovi za blagovaonice i stolice, klub stolići...
- ostali namještaj po narudžbi koji izrađujemo od masivnog drva hrast.

Tel/fax: 035 327 056
Mobitel:
098 263 148 Adam Tomičić
098 504 323 Matija Tomičić

www.granicar.hr

Želja da se cijeli život bavim poslovima vezanim za sport

*Iako sam se prvotno počeo baviti gimnastikom i unatoč tome što sam bio najtalentiranije dijete u generaciji odabrao sam nogomet *Hrvatska je već godinama u prvih pet država u svijetu po pretilosti

Tomislav Barišić rođen je u Osijeku 1985. g. Završio je osnovnu školu Grigor Vitez, a nakon toga i Opću gimnaziju maturiravši s 5 što mu je bila dobra odskočna daska za upis na Ekonomski fakultet u Osijeku s kojega se nakon prve godine transferirao na elitno američko sveučilište Rutgers University u New Jersey-u gdje je u tri i pol godine diplomirao ekonomiju i geografiju uz punu sportsku stipendiju.

„Paralelno sam, od osme godine, igrao nogomet kojemu sam se vrlo ozbiljno posvetio pa sam tako bio kapetan u NK Osijeku u gotovo svim dobnim uzrastima, a dvije godine sam uzastopno proglašen za jednog od 10 najtalentiranijih mladih igrača u Hrvatskoj (uz Luku Modrića, Maria Brkljaču, Aljošu Vojnovića...) te sam zabilježio nekoliko nastupa za U-14 i U-15 hrvatsku reprezentaciju.

Sjećate li se prvih početaka? Što vas je kao dječaka privuklo nogometu... ili su tu možda roditelji odigrali ključnu ulogu?

Naravno da se sjećam samih početaka. Dakle, nogomet sam počeo igrati kao osmogodišnjak u ta-



Tomislav Barišić (u sredini) s gimnastičarima Markovićem (lijevo) i Seligmanom (desno) prilikom gostovanja u Akademiji

KONTAKT: Tomislav Barišić
092/193 39 33
info@sportska-akademija.com
www.sportska-akademija.com

dašnjem NK LIO-u. Moj pet godina stariji susjed mi je ispred kuće prvo objasnio što su to „nutarnja i vanjska“, a onda rekao da bi mogao trenirati u LIO-u jer sam na školskom uvijek igrao nogomet sa starijima i bio među boljima. Sljedeće jutro sam obukao majicu, kratke hlačice, posuđene sta-

re Puma kopačke s metalnim čepovima (tzv „kramponke“) te po kišnom vremenu sjeo na bicikli i otišao na prvi trening u životu. Iako sam se prvotno počeo baviti gimnastikom i unatoč tome što sam bio najtalentiranije dijete u generaciji (Robert Seligman i Tomislav Marković će to nerado potvrditi haha...) odabrao sam nogomet jer „to svi igraju vani, a i tamo ima više novaca“. Roditelji su me, kao i uvijek, podržali jer im moja tvrdoglavost i upornost zapravo nije ni-

ti ostavila drugog izbora.

Ovo vas pitam zato što danas roditelji i pedagozi obično misle kako djeca mogu svoje motoričke potencijale razviti sama od sebe. S druge strane, znamo da je sve više pretilo djece. Zašto su igre i različite motoričke aktivnosti važne za tjelesni i mentalni razvoj djece?

Obje vaše tvrdnje su, nažalost, točne. Puno više od roditeljskih uvjerenja zabrinjavaju ona struč-

...nim za sport se polako, ali sigurno ostvaruje

na, pedagoška, a koja i dan danas nerijetko uvjeravaju roditelje da djeca svoj maksimalni razvoj mogu doseći samostalno. Prema novijim istraživanjima, djeca automatizmom mogu sama od sebe razviti neke, no ne sve, psihotjelesne sposobnosti, ali samo do određene granice. Za probijanje tih granica služe sportski treneri i razni sportski klubovi gdje se osim navedenih sposobnosti uvelike poboljšava i socijalni razvoj djeteta. Interakcija s drugom djecom je vrlo bitna, ne samo kod školaraca, već i kod najmlađe vrtićke djece. Pri tome moram naglasiti da se potonji benefit ne mora nužno i isključivo ostvariti u nekom od ekipnih sportova, treniranje individualnih sportova, kao što je npr. tenis, također ima svoja pravila ponašanja te red, rad i disciplinu kakvu kod kuće obično djeca nemaju priliku upoznati. Što se pretilosti tiče, Hrvatska je već godinama u prvih pet država u svijetu po pretilosti, a posebno je alarmantan podatak da je u Hrvatskoj svako šesto dijete koje upisuje osnovnu školu - pretilo!

Prilike za životni i poslovni razvoj ne dobivaju se često. Vi ste kao 20-godišnjak (a viza je bila nogomet) dobili poziv da odete na američko sveučilište Rutgers (New Brunswick, NJ) gdje ste 4 godine studirali ekonomiju uz sportsku stipendiju kao nogometaš u prvoj studentskoj ligi. Kako je došlo do tog transfera?
Do transfera je došlo tako što me je moj prijatelj iz srednjoškolske klupe, a koji je prvi otišao studirati i igrati nogomet na Rutgers University, preporučio svojim trenerima koji su bili u potrazi za dodatnim talentiranim nogometašima. Treneri su tada došli u Osijek uživo pogledati par treninga i utakmicu, ali su mi već nakon prvog treninga rekli kako mi nude punu



Potpisivanje ugovora sa GNK Dinamom, Tomo i tadašnji šef škole dr. Romeo Jozak (slijeva)

stipendiju i da žele upoznati moje roditelje kako bi se dogovorili detalji transfera. Iako sam ja prvih nekoliko mjeseci oklijevao s odlukom, ne znajući što zapravo znači američka puna stipendija na tako elitnom sveučilištu, ipak sam pustio te sam prihvatio njihovu ponudu koja je prvo značila besplatnih tjedan dana razgledavanja sveučilišta te obilazak Manhattana (to rade kako bi impresionirali novake i otklonili eventualne dileme, što su kod mene svakako uspjeli), a potom i potpisivanje ugovora što sam tijekom posjeta i napravio.

Jeste li nekada razmišljali o tome da ste mogli biti profesionalni nogometaš i živjeti bez te američke diplome? Što vam je diploma donijela, bolje rečeno znanja i iskustva stečena u Americi?

Naravno, i dan danas pomislim na to: Da, bilo bi puno lakše i uno-

snije profesionalno raditi ono za što se 'školuješ' od prvog razreda osnovne škole iako američku diplomu ipak ne bih nikada mijenjao nizašto jer mi je donijela neke neprocjenjive vrijednosti. Možda ne bi bio slučaj da sam uspješni profesionalni nogometaš: disciplinu, samostalnost, ob-

razovanje i neka draga i bitna prijateljstva koja traju i dan danas.

I onda se, nakon završetka fakulteta, vraćate u Hrvatsku, želite se profesionalno baviti nogometom, ali vas ozljeđa u tome onemogućuje? Što ste tada pomislili?

„Tomo moj nema treninga više...“

Nakon što me je legendarna klupska spremačica Teta Mila „svečano i dostojno“ u ime kluba ispratila iz NK Osijeka uz riječi „Tomo moj nema treninga više, isključili su nam i vodu i struju... gotovo je, odo i ja u penziju!“ prešao sam u drugoligaš Metalac s kojima osvajamo prvo mjesto u drugoj ligi nakon čega jednu polusezonu završavam u trećeligašu iz Višnjevca iz kojeg se upućujem na već spomenuto američko sveučilište. Nakon vrlo uspješnog igranja u Americi, gdje sam jedne godine proglašen i za 'National Player of the Week' u konkurenciji od 5000 igrača, što bi bio ekvivalent nagrade za najboljeg igrača u UEFA-noj Ligi prvaka u dvije utakmice, 2009. vraćam se u Hrvatsku s namjerom da se profesionalno nastavim baviti nogometom u čemu me sprječava ozljeđa te niz nesretnih okolnosti. Od 2011. počinjem se aktivnije baviti planovima za razvijanje sportskog biznisa pri čemu nogomet nastavljam igrati kao amater u nižim ligama.



Promocija u SAD-u, 22. 05. 2009. g., dan kada je Tomo diplomirao

Danas ste vlasnik Sportske akademije sa sjedištem u Zagrebu. Od koga ste dobili poticaj za osnivanje akademije?

Cilj Sportske Akademije je omogućiti osnovnoškolskoj djeci da na novi, zanimljiv i zabavan način, a pod vodstvom profesionalnih trenera iz najboljih sportskih klubova (GNK Dinamo, KK Cibona, RK Zagreb CO itd...) upoznaju osnove svih popularnih individualnih i ekipnih sportova u hrvatskoj. Djeca u SAD imaju priliku i biti individualno testirana za svaki sport pojedinačno, gdje se onda na osnovu rezultata, ali i želje djeteta donosi naša stručna procjena o daljnjem razvoju djeteta u nekom od sportova. Testiranja provode naši treneri, profesori kineziologije s dugogodišnjim iskustvom, a po programu za dugoročno praćenje razvoja koji je osmislio svjetski priznati stručnjak i najbolji trener za fizičku spremu u Hrvatskoj u 2012 godini, magistar kineziologije Pero Kuterovac. Gospodin Kuterovac je inače izbornik plivačke reprezentacije i glavni trener za tjelesnu spremu naših vaterpolista koji iza sebe ima brojne uspjehe u pripremi vrhunskih sportaša. Taj se dakle jedinstveni program odnosi na djecu od 6 do 10 godina dok za vrtičku djecu imamo posebno prilagođen program vježbanja, a koji ne uključuje gostovanje profesionalnih trenera iz razloga što su djeca između 3 i 5 godina premala za 'ozbiljniji' trening. Na ovu unikatnu ideju sam došao nakon razgovora sa svojim prijateljem iz školske klupe koji mi i danas povremeno 'uskoči' sa kojim korisnim savjetom.

Točno, nakon što su mi sportska hernia i niz nesretnih okolnosti 'dali znak' da bi bilo najbolje krenuti drugim putem, shvatio sam i prihvatio svoju teško donešenu

odluku kao jedinu realnu i racionalnu, a to je da počnem razvijati plan o sportskom biznisu u Hrvatskoj koristeći iskustva, znanja i kontakte stečene u Americi. Pr-

Život u Americi

Vrlo je teško ukratko opisati život u Americi. Razlike su prevelike i prebrojne pa ću se ograničiti samo na moj studentski život. Generalno sam bio vrlo zaposlen i zauzet s jedine dvije bitne stvari, treniranje i učenje. Tijekom sezone koja počinje krajem kolovoza, a završava početkom prosinca, raspored je vrlo gust i napet. Svakih desetak dana avionom letiš na drugi kraj Amerike. Prijeđeš Ameriku 'uzduž i poprijeko' u samo jednoj sezoni! Treninzi su ujutro od pola 9 do 11, a predavanja poslije podne i naveče. Profesore, predmete i vrijeme si sam biraš - u usporedbi s našim fakultetima, tome se i dan danas ne mogu prestat čuditi. Ne mogu se prestat čuditi ni jednostavnim, pristojnim i iznimno pristupačnim profesorima koji nerijetko daju i svoj privatni broj mobitela te se s tobom na konzultacijama nađu i nedjeljom u kafiću ako tebi jedino to vrijeme odgovara. Oni su ti koji čine razliku između naših i američkih sveučilišta. Literatura i materijali za učenje su vrlo slični našim. Najveća razlika bi bila ta da kod njih ne postoji usmeno ispitivanje već samo pismeni na zaokruživanje ponuđenih odgovora, a koji opet ne ocjenjuje profesor nego računalo, tako da je svaka mogućnost subjektivne procjene znanja i prostor za manipuliranje i nečasne radnje isključen! Nikada neću zaboraviti zimske treninge u 6 ujutro na -20, (neka da i fitness u 5 ujutro ako je neka sitna kazna u pitanju), sve zabijene golove, San Diego i Floridu, mnogobrojne provode na Manhattnu, ali i poznate američke kućne tulumbe, prijatelje iz svih krajeva svijeta i još puno toga.

vi posao s kojim sam se tada htio baviti je pri detaljnijoj razradi is-pao najunosniji, ali i najkompleksniji i njega sam zapravo ostavio za 'kraj', kada malo bolje ispitam teren u Hrvatskoj. U međuvremenu sam počeo asistirati talentiranim mladim sportašima pri pronalasku američkih sveučilišta koja bi nudila sportske stipendije te sam osnovao Sportsku Akademiju za djecu do 10 godina. Dakle, želja da se cijeli život bavim poslovima vezanim za sport se polako, ali sigurno ostvaruje.

Po povratku iz Amerike nudite darovitim sportaši(ca)ma mogućnost studiranja u nekom od američkih koledža pod istim uvjetima kakve ste vi dobili. Kako to točno funkcionira i kakva je trenutna situacija s tom idejom?

Tako je, nakon nešto manje od dvije godine nakon povratka u Hrvatsku, shvatio sam da imam dovoljno iskustva i znanja koja bi mogla uvelike pomoći našim mladim sportašima da krenu svojim stopama i ostvare svoje životne ciljeve koje, nažalost, ne bi mo-



Rad s djecom, polaznicima Akademije

TOO MUCH TOMO

► Win over Pennsylvania puts Rutgers one game below .500 on the season, looking for postseason berth

BY MIKE VORKUNOV
CORRESPONDENT

Fireworks were going off over Yurcak Field last night, but on the field Tomislav Barisic was providing some sparks of his own.

The sophomore midfielder scored two goals, the second and third of his career, to lead the Rutgers men's soccer team to a 2-0 victory over University of Pennsylvania.

Barisic scored his first goal of the night in the 37th minute off of a Chris Moore cross. Moore came down the right sideline, holding off a UPenn player the whole time and sent a cross to the near post. That's where Barisic was waiting, as he put his head on the ball to send it into the far corner.

The Croatian's second goal of the match came 11 minutes into the second half. Adams Strubberg sent a lofted cross from just outside the 18-yard box to an anticipating Barisic, who then out-jumped an opponent and headed the ball down with vigor and it bounced into top far corner.

It was the first two-goal game of Barisic's career at any level, and the sophomore was elated by his performance.

"I don't want to say I'm very proud of it and happy," Barisic said. "I feel awesome."

His coach was just as effusive about his play.

"I thought Tomislav was fantastic," coach Bob Brasso said. "[He] is playing the way he is capable of playing."

But a humble Barisic was quick to deflect praise to his teammates as well, as RU (67-1) thoroughly outplayed the visiting Quakers.

"The whole team played good and they are the reason I scored two goals," Barisic said. "I think we grew up today. We should play much better from now on."

"I think we grew up today. We should play much better from now on."

TOMISLAV BARISIC
Rutgers midfielder

The Scarlet Knights out-shot UPenn (4-62, 15-8, and only allowed two shots after half-time. Only two of those shots made it on goal.

"I thought it was a well-deserved victory of a very good team," Brasso said.

"We needed a win, we had a lot of adversity going into the week."

That adversity accounted for the second major storyline of the game, the unexpected start of Matt Gill in goal.

Gill started in goal because usual starter Matt Van Oekel was suspended for the game along-

SEE TOMO ON PAGE 17



Midfielder Tomislav Barisic, above, scored both RU goals in the Scarlet Knights' 2-0 win over the University of Pennsylvania last night. With the win Rutgers moves to 6-7-1 on the season.

gli ovdje iz više razloga. Kao posrednik koji prvo pronalazi talentirane sportaše u Hrvatskoj te ih onda spaja s najboljim američ-

kim sveučilištima, imam zadatac detaljno objasniti sportašu i njegovim roditeljima što je to zapravo puna sportska stipendija, ko-

ji su akademski i sportski uvjeti da bi sportaš uopće bio podoban za studiranje u Americi, način života u Americi i osnovne zakone i pravila koje mora poštovati već pri prvom kontaktu sa zainteresiranim sveučilištem itd. Proces je vrlo kompleksan jer osim što sportaš treba zadovoljiti sportske i akademske kriterije nekog sveučilišta, on također mora zadovoljiti i u posljednje vrijeme sve strožu i rigorozniju amatersku provjeru njihovog sveučilišnog sportskog saveza (NCAA) i tu zapravo posrednik igra ključnu ulogu. Iako još nisam marketinški aktivan u ovom poslu, zainteresiranih sportaša ima i sve je više mladih koji žele spojiti ugodno s korisnim i nastaviti se baviti sportom koji vole, a paralelno i besplatno studirati na poznatim američkim sveučilištima.

Znači li to da želite, osim što ste vlasnik akademije, biti i sportski menadžer? Danas je potrebna nova vrsta menadžera - ona koja se prilagođava situacijama i još talentirana. Što mislite koje će kompetencije morati imati menadžeri u idućih nekoliko godina?

Imam svakako veliku želju raditi s mladim sportašima i pomagati im ostvariti njihove maksimalne potencijale. Za sada se moj menadžerski posao bazira isključivo na amaterskim sportašima koji traže sreću u Americi iako je vrlo realna i mogućnost da se uskoro počnem baviti i s profesionalnim sportašima. Sportski menadžeri su posljednjih desetak godina poprilično napredovali u pogledu sofisticiranosti, i u svijetu i kod nas. Na to ih tjera konkurencija, a razlog tome je taj što je sport postao jedan veliki i ozbiljni biznis. Sve je više visoko obrazovanih menadžera koji koriste računalne programe pri praćenju razvoja igrača, društvene mreže pri pronalasku novih talenata, pričaju nekoliko stranih jezika, u istom trenutku preko mobitela održavaju konferencijske pozive gdje je jedan sugovornik u Kini, a drugi u Kanadi...tržište globalizacijom postaje sve veće i u budućnosti će opstati samo iznimno uporni i organizirani menadžeri.

Kakva ste osoba, postoji li u vama znatiželja koja vas vodi do novih ideja i putova do cilja? Jeste li ustrajni u svojim uvjerenjima i idejama? Koji je vaš osobni i poslovni cilj u idućih nekoliko godina?

Vrlo sam pozitivan i optimističan, ali i oprezan jer sam svjestan da me moja znatiželja, uz brojne ideje koje imam i koje čekaju na realizaciju, može odvući od racionalnih promišljanja kojima ipak dajem prednost. Ne volim nepotrebno riskirati iako je rizik nužan ako se misli bilo čime početi baviti, pogotovo kod nas. Mislim da sam za sada dobro izbalansiran u tom pogledu, a nadam se da će tako i ostati jer u planu nam je širenje Sportske Akademije i na druge gradove gdje bismo s lokalnim klubovima organizirali identičan način rada. Naravno, nadamo se i da će sponzori, koje tek planiramo kontaktirati, prepoznati potencijal i kvalitetu projekta te nam pomoći pri realizaciji istog.

Mirjana Glavaš



**ŠIŠANJE I KUPANJE
KUĆNIH LJUBIMACA**



**DOVOZIMO I
ODVOZIMO VAŠE
LJUBIMCE!**

**NAZOVITE:
099/ 212 68 66**

**GORNJODRAVSKA
OBALA 90D OSIJEK**

Tetra Top® s odvojivim poklopcem omogućava odvojeno recikliranje

***Inovativna ambalaža Tetra Top® s odvojivim poklopcem odgovor je na sve češće zahtjeve potrošača za boljim rješenjima koja će olakšati recikliranje**

Tetra Pak®, vodeća svjetska kompanija u proizvodnji rješenja za preradu i pakiranje prehrambenih proizvoda, najavljuje uvođenje nove ambalaže Tetra Top® s odvojivim poklopcem koja potrošačima omogućava da skinu plastični poklopac s kartonskog omota te ih recikliraju odvojeno.

Plastični poklopac potrošači mogu odvojiti od kartonskog omota jednostavnim pritiskom palcem, zahvaljujući urezanoj perforaciji na vanjskom sloju kartona. Ovo je postignuto bez utjecanja na funkcionalnost ambalaže Tetra Top®.

"Inovativna ambalaža Tetra Top s odvojivim poklopcem odgovor je na sve češće zahtjeve potrošača za boljim rješenjima koja će olakšati recikliranje, pogotovo u situacijama u kojima infrastruktura za gospodarenje otpadom to zahtjeva," kaže Charles Brand, Potpredsjednik Te-

tra Pak-a za marketing i upravljanje proizvodima.

Tetra Top je ambalaža koja kombinira praktičnost boce s modernim izgledom i osjećajem koji pruža kartonsko pakiranje. Prikladna je za hladene proizvode kao i za bezalkoholna pića koja se čuvaju na sobnoj temperaturi - kod kuće i u pokretu. Ambalaža s odvojivim poklopcem potrošačima je dostupna bez ikakvog dodatnog troška. Tvrtka Arla Foods u Danskoj i Švedskoj već je uvela Tetra Top s odvojivim poklopcem u svoju liniju proizvoda.

"Vrlo je dobro primljena od strane svih naših ključnih dionika," kaže Ann Bergman, viša rukovoditeljica za marketing i brendiranje u odjelu jogurta i fermentiranih proizvoda u Arla Foods Švedska. "Više od 80% potrošača cijeni mogućnost odvajanja poklopca, a 77% ih je reklo da će više reciklirati.* Na šved-



O TETRA PAKU

Tetra Pak je vodeća svjetska kompanija u proizvodnji rješenja za preradu i pakiranje prehrambenih proizvoda. Usko surađujući sa svojim kupcima i dobavljačima, mi nudimo sigurne, inovativne i ekološki prihvatljive proizvode koji svakoga dana zadovoljavaju potrebe stotina milijuna ljudi iz više od 170 zemalja širom svijeta. S više od 23.000 zaposlenika u preko 85 zemalja, vjerujemo u odgovorno vođenje industrije i održivost u poslovanju. Naš slogan „ŠTITI ŠTO JE DOBRO™“ („PROTECTS WHAT'S GOOD™“) odražava viziju stvaranja hrane koja je sigurna i svuda dostupna. Više informacija o Tetra Paku možete pronaći na internetskoj stranici www.tetrapak.com/hr

Tetra Pak i slogan „ŠTITI ŠTO JE DOBRO™“ („PROTECTS WHAT'S GOOD™“) su zaštitni znakovi u vlasništvu grupacije Tetra Pak.

KONTAKT ZA MEDIJE:

Mirjana Petrović

Tetra Pak Production d.o.o.

Beograd

Menadžer za komunikacije

Telefon: +381 11 2017 319

mirjana.petrovic@tetrapak.com

Roko Živković

Direct Media Komunikacije d.o.o.

Media Director

Telefon: +385 91 3003 370

Roko.zivkovic@directmedia.hr

skom tržištu postoji preko 35 proizvoda koji se proizvode pod brendovima Yoggi i Arla, a koji se pakiraju u ambalažu Tetra Top s odvojivim poklopcem. Velika nam je prednost bila što smo imali mogućnost uvesti tu ambalažu bez dodatnog troška."

Video o ambalaži Tetra Top s odvojivim poklopcem pogledajte na servisu YouTube.

*Istraživanje po kućanstvima provela agencija Norm Research & Consulting u 2012.

EDUKATIVNO ZABAVNI PRILOG BROJ 11. RUJAN 2014.

Vidimo se u novom ciklusu projekta Biti Bolji!



*Škola je ponovo počela i mi se, kao i naši predavači, gosti, poduzetnici, ... želimo s vama ponovo sastati *Naš mačak - Đuka Poduzetnik odlučio je da pozove sve ljude dobre volje da nas podrže u bilo kojem obliku

U današnje vrijeme veliki je uspjeh ne potonuti sa svima ostalima oko nas. Veliki je izazov uspjeti u okruženju iz kojeg svi «bježe». Učenici i studenti imaju posebno mjesto u našem časopisu. Kako razmišljaju o vlastitom biznisu, mogu li u školi naučiti sve vještine potrebne za poduzetništvo, što ih muči, što bi željeli promijeniti...i još mnogo toga. Zato smo u rujnu prošle godine pokrenuli edukativno-kreativni projekt BB, «Biti bolji - Be better» koji je usmjeren na mlade i poduzetništvo te nema za cilj profit, a koji će se realizirati do kraja 2014. i 2015. g. Prošle i ove godine smo posjetili 19

srednjih škola, našu prezentaciju i sve tražene aktivnosti, njih 46, je ukupno vidjelo 2466 učenika srednjih škola. Osim srednjih škola posjetili smo i 5 osnovnih škola u koje smo doveli poduzetnike koji su ispričali svoj poduzetnički put te osnove poduzetništva, ovim razgovorima bilo je prisutno preko 150 učenika. Želimo da se mladi ljudi lakše odluče što žele nastaviti učiti (odabir prvog fakulteta), da se lakše uključe na tržište rada, da saznaju što im nudi EU, što ne znaju o Uniji, da im pružimo znanja iz područja održivog razvoja, zaštite okoliša, ekologiji, OIE, gospodarenju otpadom, da dobi-

ju osnovna znanja o poduzetništvu i svim drugim područjima života, ali i da ih potaknemo na razmišljanje o samozapošljavanju.

I ono što na prvi pogled nema izravne veze s poticanjem poduzetništva neizravno educira i priprema mlade ljude za odabir zanimanja, nastavak školovanja, tržište rada i samozapošljavanje, potiče stvaralaštvo i kreativnost, (primjer su radionice/predavanja: Otkrijmo sebe, Mladi u EU; Volon-

KONTAKT:

Mobitel: 091/ 767 5 999,
091/600 80 52
Telefon: 031/ 284 850
Fax: 031/284 851
www.poduzetnik.com.hr
e-mail: vladomos@gmail.com
marketing@poduzetnik.com.hr
redakcija@poduzetnik.com.hr
<http://www.facebook.com/poduzetnik.com.hr>

Pozivamo sve tvrtke i ljude dobre volje da nas financijski podrže!

Nažalost, projekt BB ne možemo više sami financijski pratiti, a u dogovoru s Udrugama koje su uključene u projekt i sa školama partnerima želimo ga nastaviti u 2014. g. i 2015. g. Zato molimo sve sponzore, donatore, poduzetnike ili fizičke osobe da nam se jave i podrže nas.

Znanje je opće dobro i kao takvo je potrebno i mladima ljudima, naš cilj je posebno usmjeren na znanja, inovacije i kreativnost u području poduzetništva. Sigurni smo da ćemo kroz projekt BB poboljšati odnosno stvoriti preduvjete za zapošljavanje i samozapošljavanje mladih kojih danas u Hrvatskoj, među nezaposlenima, ima oko 50%. Želimo ih motivirati da odaberu zanimanje (školu ili fakultet) koje će im omogućiti da se lakše uključe u svijet rada, da ustrajnije traže posao, da se bolje predstave poslodavcu, ali i da sami pokrenu posao.

Ponovo pozivamo sve potencijalne sponzore, donatore, partnere, ljude dobre volje, fizičke osobe, ... da se priključe ovom projektu, neka nas podrže financijski u okviru svojih mogućnosti kroz donaciju, sponzorstvo, predavanjima, radionicama, materijalnim sredstvima, plaćenim oglas/promotivnim tekstom. Računamo na Vas :))

Priključite nam se svojim prijedlozima, idejama, predavanjima, materijalnim i nematerijalnim sredstvima... Važno je krenuti, poduzeti nešto za mlade.



tiram, cijenim, vrijedim; Mladi i izazovi današnjice; brošure o poduzetništvu i drugim područjima života i rada, pisanje tekstova, priča, uređivanje posebne stranice u prilogu BB, crtanje stripova, ...) Pripremamo i neka iznenađenja.

Izradili smo program rada BB projekta, troškovnik...uh, to je najteži dio posla, skupiti novce za sve to što vi i mi želimo.

U projekt BB smo uključili Savez udruga LEO klubova Hrvatske, Leo Distrikt 126 - Hrvatska, Udrugu Centar za razvoj i prosperitet iz Đakova, Udrugu Biti Bolji iz Osijeka te jednu zanimljivu Udrugu iz Bala - Fair Trade.

Vladimir Mihajlović

SAMUEL BOSCH - ZAGREB

Čega god se primi, u tome uspije

*Samuel Bosch iz Zagreba jedan je od najuspješnijih maturanata i najperspektivnijih znanstvenika ovih prostora

Dok mnogi mladi bježe iz Hrvatske, svjesni činjenice da će prije posao u Lijepoj našoj dobiti stranački podobnici, nego sposobni i obrazovani ljudi, zadržuje optimizam, vjera u svjetliju budućnost, ali prije svega iznimna nadarenost mladog čovjeka Samuela Boscha.

Dolazak iz Njemačke!

Kada je imao pet godina Samuel Bosch doselio se s roditeljima iz Njemačke u Zagreb, za njega tada sasvim nepoznatu zemlju, s nerazumljivim jezikom. I ne samo da je nekoliko godina kasnije svladao hrvatski jezik, nego je Hrvatsku zavolio kao svoju drugu domovinu, a danas je među najuspješnijim mladim ljudima u ovom dijelu Europe.

„Doselio sam se u Hrvatsku s roditeljima 2000. godine. Oni su počeli raditi u Zagrebu preko njemačke kršćanske neprofitne organizacije. Moj otac je skladatelj, piše kršćanske pjesme i baš je nedavno izdao peti CD, na kojem sam među ostalom i ja pjevao. Majka koordinira susrete udruge Doručak za Žene u Hrvatskoj - organizirane susrete koji, među ostalom, za cilj ima-

ju poticati žene da se zalažu za bolju budućnost ove zemlje“ - opisuje svoje obiteljske prilike ovaj budući, vjerujemo vrlo uspješni znanstvenik.

A da bi tako bilo najavljuje da će studirati teorijsku fiziku, prvo na zagrebačko PMF-u, a potom na svjetski poznatom ETH-u u Zürichu. Nije još donio konačnu odluku o tome gdje i što će raditi u budućnosti, iako bi Hrvatska njegovim ostankom u zemlji dobila izuzetnu priliku pokazati da možemo zadržati mlade ljude i da imamo što im pružiti.

„Rado bih radio na nekom znanstvenom institutu, no svoju budućnost ne vidim isključivo u fizici. Davor Pavuna mi je velik uzor te bih volio raditi nešto kao on, tj. osim same znanosti i izravno ulagati u budućnost Hrvatske (npr. poticanjem programa za razmjene studenta, itd.). Najviše me zanimaju teorijska fizika i matematika - skromno priznaje.“

Na raskrižju putova

Svjestan je koliko se nalazi na raskrižju putova, posebice jer je Hrvatska zemlja s mnogo problema i izazova što traži ljude koji su spremni dono-



Ljubav prema Zagrepčanki Luciji

siti promjene i preuzeti inicijativu. Rado uspoređuje svoju rodnu Njemačku i Hrvatsku, a iz primjera obiju zemalja, mladi trebaju, ističe, izvući pozitivne primjere za sebe. Smatra da u Hrvatskoj vlada previše pesimističan i negativan stav prema budućnosti.

„Imamo velik potencijal koji možemo iskoristiti na mnogim područjima. Umjesto da se žalimo na loše političare i situaciju, trebali bismo malo češće uzimati stvari u svoje ruke. Njemačka je bila u puno težoj situaciji nego što smo mi danas, a uspjela se izvući. Razlog nisu samo dobri političari, nego i odgovorni ljudi koji su se borili za dobrobit zajednice, a ne samo za svoj uspjeh. Uvjeren sam da Hrvatska može to ponoviti ili čak nadmašiti“ - poručuje Samuel ističući da ne bi bilo loše za uspjeh u životu, da se mladi ljudi otisnu i preko granica drugih država, skupljaju iskustva i znanja.

„Bilo to na primjer odlaskom u Ameriku na jednu godinu tokom srednje škole ili studiranjem u Njemačkoj. Ima stvarno mnogo načina kako mladi mogu steći znanje i iskustva u Inozemstvu, te ih njih kasnije primijeniti u Lijepoj našoj. Njemačka nudi za sve državljane Europske Unije solidne stipendije, tako da gotovo svaki Hrvat ima mogućnost studirati na



Samuel Bosch s osvojenim peharom i priznanjima

vrhunskim njemačkim sveučilištima, koji nude i studije na engleskom uz minimalan trošak“ - otkriva ovaj mladi čovjek.

I dok još ispituje granice svojih mogućnosti - bilo da je riječ o znanstvenom radu, učenju, sportu, pa i ljubavi prema Zagrepčanki Luciji zbog koje ga u šali već zovu "hrvatskim zedom", Samuel Bosch vrlo jasno poručuje svima: „Stvarno mi nije jasno zašto mnogi mladi ljudi misle da nikada ništa neće promijeniti. Želim promijeniti nešto u svijetu!“

A mi mu želimo puno uspjeha u tome, u nadi kako će svoje pozitivne promjene na dobrobit svih nas - donositi i u Hrvatskoj.

Sanela Dropulić

100 posto riješio testove iz matematike i fizike

Završio je XV. gimnaziju u Zagrebu, a jedini je u zemlji 100 posto riješio testove iz matematike i fizike te 99 posto iz njemačkog jezika. Ujedno je jedini učenik na ovim prostorima koji je tri puta sudjelovao na Olimpijadi iz fizike i svaki put osvojio medalju. No svoju svestranost ne pokazuje smo u učenju, pa je ujedno i nacionalni prvak prvak u triatlonu i drugi u duatlonu. I skromno savjetuje svim svojim vršnjacima koji su izgubili vjeru i nadu: „Mislim da nije bitno imati savršene ocjene u školi ili biti dobar u apsolutno svemu. Niti ja nisam bio odličan u svim predmetima. Svatko bi trebao pronaći nešto što ga zanima i onda sav trud uložiti u to. Nije bitno je li to neki školski predmet, sport, neko zanimanje ili nešto potpuno drugo. Bitno je da nađemo neku životnu motivaciju koju možemo imati na umu tokom svega što radimo. Dok sam bio mlađi nisam imao takvu motivaciju pred sobom pa nisam ni bio tako uspješan kao sada.“

PLAVA VJEVERICA VAS ČEKA

Jeste li i vi marljivi i kreativni baš poput pravih vjeverica?

*Business nagrada PLAVA VJEVERICA biti će prva nagrada koja će isticati i slaviti mikro i malog poduzetnika u Hrvatskoj *Svečano proglašenje dobitnika nagrade održat će se 17. listopada 2014. godine, na 6. Danu kreativnog biznisa u zagrebačkom hotelu Palace



Sveseljem javljamo da će business nagrada **PLAVA VJEVERICA** biti **prva nagrada** koja će isticati i slaviti mikro i malog poduzetnika u Hrvatskoj! Dodjeljivat će-

mo je jednom godišnje, svakog listopada, u sklopu konferencije **Dani kreativnog biznisa** kada će troje poduzetnika ili poduzetnica, temeljem svojeg marljivog rada /baš po-

put vjeverica/, zaslužiti da ih se javno pohvali i nagradi.

Zašto se nagrada zove Vjeverica?

Sigurno ste puno puta čuli kako su vjeverice vrijedne, marljive, pouzdane, pune energije i uporne u onome što rade. Nikad ne odustaju od svojih ciljeva i uvijek se na ono što stvaraju, možete sa sigurnošću osloniti. Upravo zbog svega pozitivnog što predstavljaju, lako ih je simbolizirati s poduzetnicima.

Zašto se nagrada zove Plava?

Među mnogo značenja, plavu boju povezuje se i sa znanjem, odanošću, moći i jednom od najvrjednijih osobina malih poduzetnika - velikom kreativnošću.

Prijavite svoje kolege, poduzetnike prijatelje ili sebe još danas, recite nam zašto zaslužujete PLAVU VJEVERICU. Vašu ćemo prijavu sa zanimanjem pročitati, a stručni žiri sastavljen od uspješnih poduzetnika i menagera, donijet će odluku o pobjednicima.

Svečano proglašenje dobitnika nagrade **PLAVA VJEVERICA 2014.** održat će se 17. listopada 2014. godine, na 6. Danu kreativnog biznisa, u zagrebačkom hotelu Palace.

I prijave i nagrade su za malog hrvatskog poduzetnika besplatne, **pomozi jedni drugima - Stvara(j)mo posao zajedno**

Što su Dani kreativnog biznisa?

Dani kreativnog biznisa su **eduka-**

KONTAKT:

Kreativna Vjeverica d.o.o.
agencija specijalizirana za gerila marketing
Martina Kocijan, direktorica
martina@kreativna-vjeverica.com

www.kreativni-biznis.com
091 7520 610

Zašto doći na Dane kreativnog biznisa?

„Dani kreativnog biznisa su jedan od rijetkih događaja na koje vrlo rado idem. Vrlo dobra kombinacija predavanja i networkinga. Veselim se idućem Danu kreativnog biznisa.“

Tomislav Zvonimir Dujmović, quantum.hr

"Korisno i zanimljivo događanje za male poduzetnike, njihovo umrežavanje, povezivanje. Bilo bi dobro da se još i češće održava. Jako mi je zanimljivo bilo slušati predavanja!"

Željka Kunštek, tiptraveltmagazine.com

„Odlično, inovativno, zabavno. Svaka čast i ponovite opet“

Vladimir Punčec, generatrix.hr

„Prvi puta sam sudjelovala na 4. Danu kreativnog biznisa i vrlo sam zadovoljna kvalitetom izlagača i njihovim životnim pričama i iskustvima, a svakako smatram korisnim njihove savjete. Doći ću i sljedeći put.“

Irena Kani, vjencanica-ljubav.hr

„Vrlo zanimljivo, poučno i motivirajuće. Preporučam konferenciju svima s bilo kakvom poslovnom dilemom, a i šire. Svakako se vidimo sljedeći put.“

Lana Trifunić, novaspa.hr

„Izvanredno, neobično, nadmašili ste sva moja očekivanja.“

Božica Peruško, contus.coop.hr

„Odličan, najbolji event na kojem sam bila, a idem na takve evente već 2-3 godine. Martina, nadmašila si druge konferencije!“

Sunčana Seletković, budifitmama.hr

„Čestitke mladog poduzetnici Martini na organizaciji ovog uspješnog poslovnog druženja. Vrlo zanimljivo, puno ideja i kreativno. Ovakva druženja danas trebaju poduzetnicima za uspješan rad u ova teška vremena.“

Dražanka Pleško, ozonecentar.hr

"Odličan event!"

Melita Tratnik, jeczniciatelier.com

tivne i zabavne organizirane business konferencije na kojima poduzetnici, manageri, direktori, zaposlenici i svi drugi zainteresirani mogu čuti brojne uspješne poduzetničke priče, koje ih motiviraju u njihovom poslu i potiču na akciju. Na svakoj kreativni biznis konferenciji, koje se održavaju **dvaput godišnje**, uspješni poduzetnici otkrivaju svoje uspješne poduzetničke priče!

Događanje nudi i priliku za odličan networking, zabavu uz kratki glazbeni program i guerrilla biznis zanimljivosti. Dosad su poduzetnici i manageri tijekom Dana kreativnog biznis dogovorili **konkretno poslove** u vrijednosti **većoj od 100.000 kuna**

Dođite i VI!

Pratite najavu 6. Dana kreativnog biznisa na www.kreativni-biznis.com Vidimo se u listopadu!

Nominirajte sebe ili svoje uspješne kolege poduzetnike na linku www.kreativni-biznis.com/plava-vjeverica.html još danas.

Martina Kocijan

Bučijada je postala prava gastro manifestacija

*Danas na Bučijadi sudjeluje preko 150 izlagača iz cijele Hrvatske *18. i 19. listopada 2014. godine, dobrodošli ste na jubilarnu 10. Bučijadu u Ivanić-Gradu!

Najveselija i najposjećenija jesenska tradicionalna, turističko gastronomska manifestacija Bučijada u Ivanić-Gradu održava se kontinuirano već 10 godina od 2004. Bučijada se u početku bazirala na sajmu buča, proizvoda od buča i ostalih eko etno proizvoda te na prikazu tradicionalne pripreme bučnice, a kroz godine svi ugostiteljski objekti s područja Grada uključili su se te za vrijeme Bučijade pripremaju kreativne jelovnike od buča. S vremenom gospodarsko-turistička manifestacija Bučijada postala je prava gastro manifestacija.

Danas na Bučijadi sudjeluje preko 150 izlagača iz cijele Hrvatske. Izložbeno - prodajni sajam buča, proizvoda od buča i ostalih eko etno proizvoda, organizira se u samom centru Ivanić-Grada na više lokacija. Za tu priliku iz Zagreba vozi turističko-izletnički vlak „Bučko express“. Za posjetitelje, od najmlađih do najstarijih, su organizirani razni zabavni sadržaji: vožnja buča-kočijom i bučko vlačićem, eko-dvorište s bučama za djecu, igraonice i radionice s bučama za najmlađe, kazališne predstave, izložbe, koncerti, posjet tradicijskom čardaku i prikaz narodnih običaja. Kostimirana šetnja povijesnih osoba Ivanić-Grada, izložba kolača od buča i ostali sadržaji te bogata gastro ponuda jela od



KONTAKT: Ankica Bešter
Direktorica
Turistička zajednica Grada Ivanić-Grada, Moslavačka 11,
10310 Ivanić-Grad
Tel.: +385 (0)1 2881 591
Mob.: +385 (0)99 2881 591
E-mail: info@tzig.hr,
ankica.bester@tzig.hr
www.tzig.hr

buča u restoranima i gastro šatoru. U sklopu Bučijade organiziraju se Dani bučinog ulja s edukativnim sadržajima i kušanjem bučinog ulja proizvođača iz cijele Hrvatske, udruženih u Udrugu proizvođača bučinog ulja RH. Izlozi i okućnice u Ivanić-Gradu ukrašavaju se bučama, a na Bučijadi se proglašavaju najuspješniji. Bira se najveća, najmanja i najo-



Dodi! Okusi! Osjeti! Vidi!

18. i 19. listopada 2014. godine, dobrodošli ste na jubilarnu 10. Bučijadu u Ivanić-Gradu! Okusi najukusniji događaj ove jeseni začinjten bučnim uljem, jelima i slasticama od buča! Osjeti dušu i skrivene čari kraljice jeseni! Vidi bogatstvo boja eko-etno sajma i uživaj u programu jubilarne 10. Bučijade

riginalnija buča, najljepše uređeni štand, najbolje slane i slatke bučnice kao i ostala jela od buča.

96,3
91,8
93,7

rvt
92,9 FM

RADIO VIROVITICA

MARKETING
Tel.: 033/740-003,
fax: 033/740-004
marketing@icv.hr
BESPLATNI MALI OGLASI
SVAKOG RADNOG DANA U 11 i 17.30
Tel.: 060/515-515
Cijena usluge: tel. 3,49 kn/min
mob. 4,78 kn/min, PDV uključen
HT d.d. Savska c 32 Zagreb,
tel. 0800 1234, OIB: 81793146560
Informativni centar Virovitica d.o.o.
Rusanova 1/IX, Virovitica,
OIB:01156745523

PROJEKT GOLDEN VALLEY

Novi korak u investicijama danskih ulagača

***Golden Valley - novi koncept brandiranja i izvoza autohtonih hrvatskih proizvoda diljem svijeta**
***Počele pripreme za gradnju prve tvornice za preradu industrijske konoplje u ovom dijelu Europe**

Nakon najave i pokretanja poljoprivredne proizvodnje u industrijsku konoplju (za početak i do promjene krutog hrvatskog zakona o ovoj biljci) na prvih 20 hektara zemljišta u požeškoj kotlini gdje će uskoro početi i žetva, danski investitori, predvođeni Krunom Kaićem, skandinavskim gospodarstvenikom hrvatskih korijena, pokrenuli su novi ulagački projekt pod nazivom Golden Valley Croatia.

Riječ je o jedinstvenom i pionirskom konceptu, temeljenom na suradnji s hrvatskim proizvođačima najkvalitetnijih hrvatskih prehrambenih i alkoholnih proizvoda, radi plasmana diljem svijeta.

Golden Valley brand nosit će u prvom redu proizvodi koji potječu s imanja i iz proizvodnje poljoprivrednika požeške kotline, jedne od najplodnijih regija jugozapadne Europe, koja je kroz povijest bila stjecište bogate proizvodnje hrane i vina. No, ovom izvozno orijentiranom projektu, kojemu u pri-

log govori i činjenica o nedavnom izvozu prvih 11 tisuća boca vina iz požeške kotline u Dansku pod brandom Golden Valley, mogu se pridružiti svi hrvatski proizvođači koji traže plasman za svoje proizvode na domaćem i inozemnom tržištu, a prihvaćaju uvjete poslovanja ovog koncepta.

Uvjeti za pristupanje konceptu Golden Valley prije svega odnose se na zadovoljavanje visoke razine kvalitete, strogih sanitarnih uvjeta proizvodnje, ekološke kriterije te hrvatsku autohtonost kako bi mogli nositi oznaku branda Golden Valley te se pojaviti u Golden Valley maloprodajnoj mreži, zastupstvima i agenturama za plasman i prodaju. Za početak u zemljama Europske Unije, a zatim diljem svijeta.

Dva temeljna dijela Golden Valley sustava

Sustav Golden Valley se sastoji iz dva temeljna dijela koje čine na jednoj strani proizvođači koji pu-



Čelni čovjek danskog ulaganja u Hrvatsku Jan Lund Larsen



Prvih 20 hektara zemljišta konoplje u požeškoj kotlini gdje će uskoro početi i žetva

tem ovog koncepta nude svoje proizvode na domaćem i stranom tržištu pod definiranim brandom te na drugoj strani poslovno - pravna infrastruktura koja je definirana kroz dansko - hrvatsku tvrtku CoCro, sa sjedištima u Zagrebu i Kopenhagenu, te već sada s više desetaka suradnika/sales managera koji predvođeni vlasnikom projekta g. Krunom Kaićem rade na širenju sustava te plasmanu proizvoda branda Zlatna dolina - www.goldenvalley-croatia.com prvo u Skandinaviji, a zatim i diljem svijeta.

Pristupanje proizvođača i proizvođa brandu Golden Valley, odnosno istoimenom projektu, donosi cjelokupnu infrastrukturu, know how, tržišnu promociju, siguran otkup, plasman i ono što je najvažnije prodaju izvan granica Hrvatske.

Svaki poljoprivrednik koji proizvodi proizvode zanimljive i tržišno isplative za plasman pod brandom

Golden Valley dobit će mogućnost kroz sustav riješiti se brige za tržišni uspjeh svog proizvoda, plasmana, naplate potraživanja, osiguravanja potrebnih izvoznih dozvola, transporta jer će navedene poslove za njega u cijelosti odrađivati dansko - hrvatski sustav kojemu se pridružio.

Sustav također osigurava promociju, edukaciju, povezivanje proizvođača istih proizvoda radi međusobne razmjene iskustava i unapređenja proizvodnje.

Plan je osnivača Golden Valley projekta diljem Europske Unije, za početak, a zatim i po svim kontinentima, otvoriti maloprodajne prostore u kojima će se nuditi hrvatski izvorni proizvodi visoke kvalitete: od vina, rakija, likera, suhomesnatih proizvoda, prerađevina od voća i povrća - pod brandom Golden Valley.

Sanela Dropulić

Sjetva konoplje na najmanje 5000 hektara

Čelni čovjek danskog ulaganja u Hrvatsku Jan Lund Larsen najavio je tijekom prošlomjesečnog posjeta Zagrebu i Slavoniji uz svoje poslovne partnere, početak priprema za gradnju prve tvornice za preradu industrijske konoplje u ovom dijelu Europe, a želja je investitora da s papirologijom budu čim prije gotovi, kako bi za šest mjeseci postavili temeljni kamen za ovaj projekt u požeškoj kotlini.

Danski ulagači obavili su i razgovor s predstavnicima lokalnih vlasti Požeško-slavonske županije te postavili temelje suradnje kako bi što više obradive površine, ne samo u tom dijelu zemlje, nego diljem Hrvatske, bilo zasađeno već u proljeće 2015. industrijskom konopljom. Očekuju kooperante za sjetvu industrijske konoplje na najmanje 5000 ha u proljeće 2015. godine.

Varaždin je oduvijek bio grad obrtnika i trgovaca

***Stoljećima su varaždinski obrtnici bili nositelji društvenog i gospodarskog života u gradu *"Udruženje hrvatskih obrtnika Varaždin" ove je godine svečano obilježilo 110 godina organiziranog obrtništva u gradu Varaždinu**

Zahvaljujući svom povoljnom geografskom položaju, Varaždin je oduvijek bio grad obrtnika i trgovaca, a stjecanjem statusa slobodnog kraljevskog grada 1209. g., uloga obrtnika od posebnog je značaja, za razvoj Varaždina, dakle od ranog srednjeg vijeka pa sve do današnjih dana. S obzirom da su već od 15. stoljeća organizirani kroz različite bratovštine, cehove i zadruge, možemo reći da su stoljećima varaždinski obrtnici bili nositelji društvenog i gospodarskog života u gradu, a svojim su pravilima i obavezama određivali svoj položaj.

Zahvaljujući vrijednim i marljivim obrtnicima, grad se brzo razvijao i uzdizao, da bi u drugoj polovici 18. stoljeća doživio svoj najveći procvat. Varaždin postaje Hrvatskom prijestolnicom, (od 1756.-1776. do velikog požara) te dobiva epitet malog Beča koji ga prati, eto, sve do naših dana.

Puno je prekrasnih građevina i palača izgrađeno u to vrijeme, ali posebno je važno napomenuti da su upravo varaždinski obrtnici bili ti koji su izgradili zgradu našeg kazališta 1873. g. jer zapravo je to najstarija kazališna zgrada s velikom plesnom dvoranom u

Hrvatskoj, u kojoj se i u ovom našem 21. stoljeću, početkom veljače, održava „sjajni bal Grada“ po uzoru na balove iz doba baroka.

Prva Društvena pravila obrtnika

Po uzoru na zagrebačko «Zanatlijsko i pomoćničko društvo» njegovi članovi, mladi varaždinski obrtnici kovač Jakob Furjan i kolar Josip Halić, donose i u Varaždin ideju o organiziranosti. Iako se prvi sastanak, koji je okupio varaždinske domoljubne obrtnike, zblio 1902. godine, na potvrdu, tada donesenih Društvenih pravila, čekalo se pune dvije godine. Sa potvrdom pravila se odugovlačilo jer Kuevovskom režimu nije odgovaralo takvo organiziranje pa je, tek na urgenciju bana Pejačevića, zemaljska vlada potvrdila Društvena pravila 26. travnja 1904. godine. Za prvog predsjednika «Zanatlijskog i pomoćničkog društva» izabran je Jakob Furjan, a za tajnika Josip Halić.

Svrha društva bila je prije svega humanitarna, što je značilo: podupiranje bolesnih i nemoćnih članova društva, njihovo sahranjivanje te briga o udovicama i siročadi.

Postavljeni su temelji današnjeg obrtničkog sustava

No, nije sve bilo tako sjajno i blistavo, naročito ne za obrtnike, pa tako reformi koju je sprovela Marija Terezija, i donošenju «Obrtnog zakona» u potpunosti propadaju cehovi i cehovski način proizvodnje, što obrtnike stavlja u sve teži položaj pa krajem 19-tog i početkom 20-tog stoljeća prevladava mišljenje da se obrtnici moraju aktivirati u osnivanju obrtničkog društva, kako bi se zajedno lakše borili za svoja prava.

Mogli bi reći da se u tom trenutku postavljaju temelji današnjeg obrtničkog, pa ubrzo i komorskog sustava.



Naravno da su imali i određene ciljeve, odnosno zadaće kao na primjer: borba s problemom konkurencije domaće i strane proizvodnje (koja ni tada nije plaćala poreza ni nameta gradu) te obrazovanje obrtnika i osnivanje prave obrtne škole koja je imala za zadaću omogućiti kvalitetno školovanje šegrta.

Njegujući tekovine ostavljene baštine, u elitnom prostoru Obrtničkog doma mogu se i danas na zidu iščitati Pravila Društva koja su preslikana iz originalne knjižice štampane 1910. godine. Društvo se zalagalo i za aktivno sudjelovanje obrtnika kod donošenja zakona u skladu s promicanjem obrtničkih interesa. Možemo sa sigurnošću reći da već na početku svog djelovanja, varaždinsko «Zanatlijsko i pomoćničko društvo» postaje promo-

tor obrtničkih interesa od značaja, ne samo Varaždinske županije nego i cjelokupnog hrvatskog obrtništva. Tako je društvo bilo inicijator prvog kongresa hrvatskih obrtnika 1908. g., na kojem je osnovan Obrtni zbor - prva stručna obrtnička organizacija koja je preteča današnjeg obrtničkog komorskog sustava.

Nekoliko važnih godina obrtnika

Nekoliko je godina u stoljetnoj povijesti Društva koje svakako moramo istaknuti.

Već nakon samo nekoliko godina djelovanja, obrtnici su 1907. godine dali izraditi Društveni Barjak, kao dokaz svog društvenog statusa, a koji na ponos svih obrtnika postoji i danas i čuva se u zgradi Obrtničkog doma.

Barjak je zlatnim nitima izvezla zagre-

bačka učiteljica vezenja (inače rođena Varaždinka) Miroslava pl. Hrzić, sa slikom kovača u sredini, a prilikom blagoslova 29.06.1907. g. na držak je zabijen 31 zlatni čavao. Kuma barjaka bila je Marija pl. Laitner.

U želji očuvanja tradicije i nastojanju da tako bogatu baštinu ostave svojim nasljednicima, Udruženje obrtnika Varaždin je 2007. g., točno na stotu obljetnicu, upriličilo blagoslov replike povijesnog barjaka, vođeni riječima prvog predsjednika Furjana: „Nestat će tebe, nestat će mene, al' ostat će stićeg na ponos obrtništva u gradu i domovini.“ Tadašnji gradonačelnik dr. Ivan Čehok sa zadovoljstvom je prihvatio obavezu kumstva nad obrtničkom zastavom.

Godine 1937. kupljena je zgrada u Kukuljevićevoj ulici 13, koja postaje „Zanatski dom“ (dakle već punih 77

godina) i taj povijesni naziv stoji još uvijek na njezinom pročelju.

Godine 2007. obnovljena je unutrašnjost zgrade, pa je ona sada u funkciji obrtnika od „podruma pa do krova“ sa ciljem da se ulaskom u tu prekrasnu zgradu svakom slučajnom ili namjernom posjetitelju ispriča priča o bogatstvu varaždinskog obrtništva. A 1938. godine počinje sa djelovanjem prvo «Glazbeno društvo» koje s kraćim prekidima, vrlo uspješno djeluje već punih 75. godina.

«Zanatlijsko i pomoćničko društvo» više je puta kroz povijest mijenjalo ime, da bi 1996. g. "Udruženje hrvatskih obrtnika Varaždin" postalo njegov pravni sljedbenik te kao takvo ove 2014. g. svečano obilježilo 110 godina organiziranog obrtništva u gradu Varaždinu.

Obrtnici i danas zauzimaju važno

Život i rad obrtnika zahtijeva sve više truda i odricanja

Danas je u gradu Varaždinu i općinama koje pripadaju našem Udruženju registrirano 1350 obrtnika, daleko manje nego prije gospodarske krize u kojoj se nalazimo već šestu godinu. Upravo je kriza razlog da i u našem gradu velik dio građana ima primanja ispod državnog prosjeka, što svakako utječe i na poslovanje, život i rad obrtnika koje zahtijeva sve više truda i odricanja, a donosi manje zarade i neizvjestan opstanak.

Zapravo se ideje pa i problemi današnjih obrtnika i njihova Udruženja ne razlikuju bitno od onih prije 110 godina. Mijenjale su se države, zakoni i pravila, a borba za boljitak obrtnika i dalje je prisutna kao i želja za očuvanje tradicije poštenog i vrijednog rada, koje mnogi obrtnici prenose u svojim obiteljima iz generacije na generaciju.

mjesto u životu našeg grada, Udruženje ostvaruje dobru suradnju s institucijama vlasti, bori se za što bolji status obrtnika, stalno pregovara oko gorućih pitanja važnih za poslovanje obrt-

nika, koliko je u tome uspješno, pokazat će vrijeme.

**Biserka Keliš
Varaždin**

predstavljamo

POSLOVNI SUSTAV ATICWARE

Modularan sustav za upravljanje resursima poduzeća

*Najnoviji, poslovni sustav ATICWare za praćenje cjelokupnog poslovanja poduzeća zasnovan je na „cloud“ tehnologiji *Korisnik ima mogućnost korištenja aplikacije u bilo koje vrijeme, s bilo kojeg mjesta



A.T.I.C. je poduzeće koje je specijalizirano za razvoj kvalitetnih računalnih aplikacija i učinkovitih IT rješenja. Tvrtka je smještena u Osijeku, a dosad je izradila niz desktop i web sustava za po-

dršku poslovanju od kojih se mogu izdvojiti sustavi za poslovanje autoškola, Maloprodajni POS sustavi, sustav rezervacije i prodaje ulaznica kazališta te, najnoviji, poslovni sustav ATICWare za praćenje cjelokupnog

poslovanja poduzeća zasnovan na „cloud“ tehnologiji.

Kroz posljednje dvije godine, tvrtka se specijalizirala u stvaranju naprednih desktop, web, cloud i mobilnih aplikacija kombinirajući robusnu funkcionalnost s korisničkim iskustvom jednostavnim za korištenje. Budući da se sustavi i poslovni zahtjevi stalno mijenjaju zbog tehnologije i tržišta, tvrtka se obvezala na stalno istraživanje i razvoj kako bi se osigurala značajna poboljšanja kao dio tvrtkine standardne usluge, a sve u svrhu ispunjavanja rastućih potreba poslovnih korisnika.

O poslovnom sustavu ATICWare

Poslovni sustav ATICWare modularan je sustav za upravljanje resursima poduzeća. Omogućava korisniku praćenje cjelokupnog poslovanja poduzeća (robno-materijalno poslovanje, prodajni procesi, fiskalizacija, evidencija sati rada zaposlenika i

KONTAKT: SA.T.I.C. j. d.o.o.
za izradu računalnih aplikacija i web dizajn
Livadska 23, 31000 OSIJEK
e-mail: info@atic-solutions.com
www.atic-solutions.com
ATICWARE poslovni sustav
možete besplatno isprobati na:
<http://aticwaretest.cloudapp.net/>

Pristupite sustavu s bilo kojeg mjesta u bilo koje vrijeme

Sustav je izrađen kao web aplikacija na „cloud“ tehnologiji. Zahvaljujući tome, korisnik ima mogućnost korištenja aplikacije u bilo koje vrijeme, s bilo kojeg mjesta te nema brige sa fizičkom infrastrukturom. Jedini uvjet je postojeća veza s Internetom. Na taj način možete pratiti svoje poslovanje čak i dok ste na poslovnom putu. Umjesto da nosite dokumente i razna izvješća u knjigovodstvo, Vaš knjigovođa može se prijaviti u sustav te si preuzeti sve dokumente koji su mu potrebni i to u .pdf, .xls ili .doc formatu. Osobita korist ovakvog sustava je kod poduzeća koja imaju više poslovnica. Budući da se svi podaci spremaju u jednu bazu podataka, i to u realnom vremenu, moguće je vršiti razne komparativne analize između poslovnica te u svakom trenutku pratiti poslovanje svake od njih.

ATICWare poslovni sustav možete besplatno isprobati na <http://aticware-test.cloudapp.net/>

sl.) Sastoji se od sljedećih osnovnih modula:

- Matični podaci
- Prodaja
- Nabava
- Skladište
- Proizvodnja
- Kasa
- Blagajna i putni nalozi
- Virmani
- Administracija i postavke

Dodijelite zadatke zaposlenicima

Radi bolje organizacije rada osoba koje će raditi u ovom sustavu, u svakom trenutku korisnici mogu pratiti organizacijski planer u koji bilježe vlastite zadatke, ali i preko kojega dobivaju zadatke od administratora sustava (vlasnik, direktor, šef i sl.). On se sastoji od kalendara u koji zaposlenici mogu unositi svoje vlastite zadatke koje moraju obaviti ili neke druge aktivnosti na određeni dan. Isto tako, administrator sustava može radnicima (svima ili pojedincima) dodjeljivati zadatke koje moraju izvršiti. Zadatke je moguće dodijeliti za određeni dan ili pak odabrati mogućnost ponavljanja zadatka svaki dan, određene dane u tjednu, nekoliko puta mjesečno i sl.

Koristeći organizator uvijek će postojati pisani trag o zadacima koje su Vaši zaposlenici morali napraviti, a neće se moći dogoditi da netko od njih zaboravi na određenu obavezu.

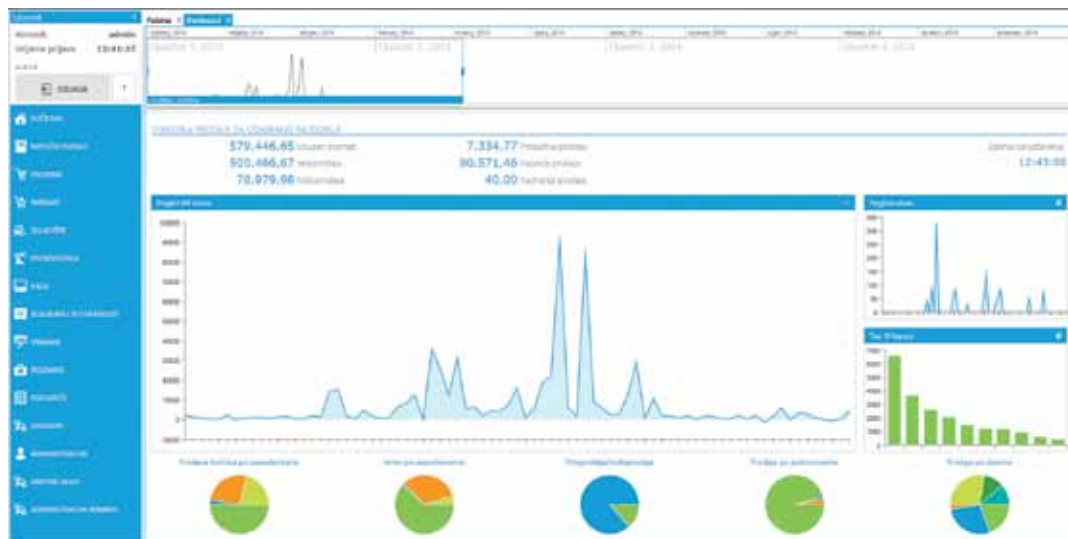
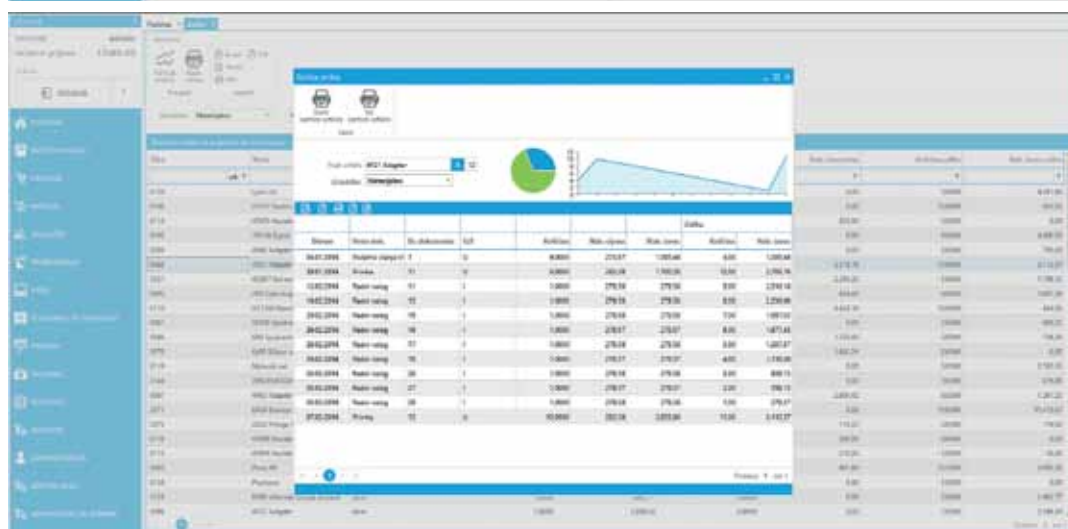
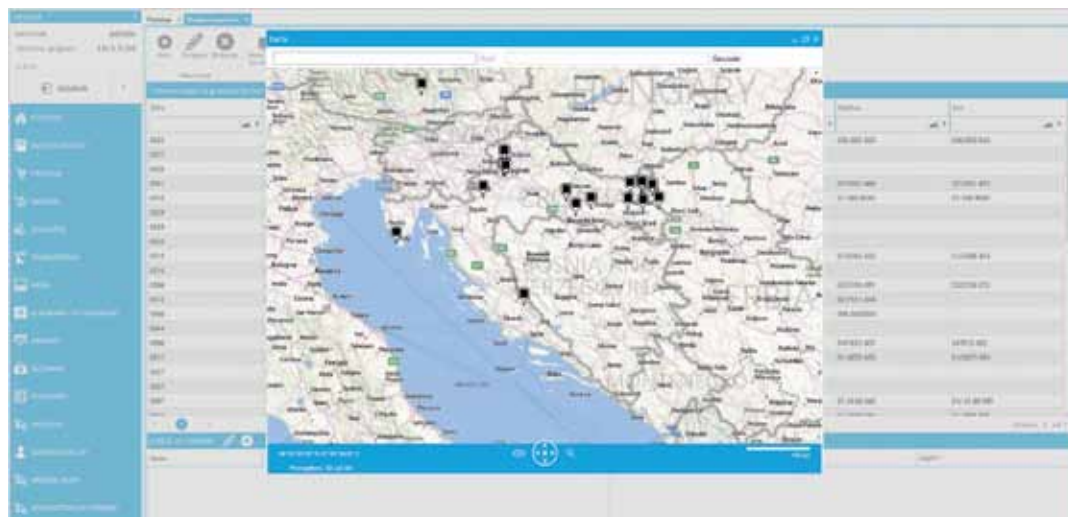
Automatsko kreiranje povezanih dokumenata

ATICWare skraćuje vrijeme uno-

Knjigovodstvu i korisniku su potrebna izvješća?

ATICWare omogućuje pregled velikog broja raznih statističkih i knjigovodstvenih izvješćaja kao što su:

- pregledi prodaje po artiklima, grupama artikala, mjesecima, načinima plaćanja, tarifama (poreznim stopama), zaposlenicima, poslovnica-ma, vrstama računa, proizvođačima (brendovima) i sl.
- rekapitulacije svih robno-materijalnih dokumenata
- blagajnički izvješćaji i dnevnici
- popis radnih naloga grupiranih po zaposlenicima
- popis radnih zadataka dodijeljenih zaposlenicima
- pregled nabave za sve ili određeni artikl
- ispis pojedinačne i zbirne evidencije sati rada zaposlenika.



sa pojedinih dokumenata i smanjuje mogućnost pogrešaka tako što automatski kreira određene robno-materijalne i prodajne dokumente. Tako će se prilikom izrade veleprodajnog (R-1) računa kreirati otpremnica, kod kreiranja bilo kojeg maloprodajnog dokumenta (kalkulacija, nivelacija, povratnice i sl.) ažurirat će se i knjiga popisa, a kod zaključka dana će se za cjelokupni utržak prodavaonice kreirati uplatnica.

Nivelacije ste dosad radili ručno? U ATICWare poslovnom sustavu zapisnik o promjeni cijena kreirat će se automatski nakon zaključka, u slučaju da je na nekom od maloprodajnih računa odobren rabat, te kod kalkulacije, ukoliko je maloprodajna cijena na kalkulaciji različita od one aktualne. Naravno, postoji i mogućnost ručnog kreiranja nivelacija u slučaju promjene cijene za cijelo skladište.

Praćenje prodaje u realnom vremenu

U modulu Prodaja moguće je pomoću grafičkog prikaza pratiti izvješće o prodaji te na jednom mjestu, putem grafikona, dobiti sve potrebne informacije o visini prodaje za cijelo poduzeće, za određene poslovnice, po zaposlenicima i sl. u određenom razdoblju. Svi podaci osvježavaju se u realnom vremenu te se tako omogućuje „live“ prikaz prodaje. ●

DEPRESIJA - BOLEST U STALNOM PORASTU, I DIO

Kako se boriti sa sve većim porastom depresije?

***Uzroci depresije mogu biti: biološki, psihološki i društveni faktori *Ova bolest poprima sve veće razmjere, bez obzira na društveni ili ekonomski sustav nekog društva**

Depresija je jedan od najčešćih psihičkih poremećaja današnjice, koji se mora što ranije prepoznati i adekvatno liječiti jer utječe na cjelokupni život bolesnika. "Procjenjuje se kako trenutno u svijetu od različitih oblika depresije pati od 150 do 200 milijuna ljudi. Ova bolest poprima sve veće razmjere, bez obzira na društveni ili ekonomski sustav nekog društva". Može se javiti u bilo kojoj životnoj dobi, a naročito je česta u srednjim godinama. Prema intenzitetu i tipu simptoma, postoji nekoliko vrsta depresije: klinička depresija, distimija, postnatalna depresija, bipolarni poremećaj, manična depresija i druge.

Depresija se manifestira: ravnodušnošću, bezidejnošću, apatijom, gubitkom životne radosti (ahedonijom), ali i u nekim slučajevima pojačanom napetošću, nemirom i razdražljivošću. Isto tako depresija može ometati osnovne tjelesne funkcije te se manifestirati: poremećajem sna, smanjenjem ili pojačanjem apetita, tromošću, nemirom, slabošću, iscrpljenošću, gubitkom koncentracije i zaboravljivošću. Ljudi oboljeli od depresije mogu osjećati pretjerani sram ili krivnju i mogu se opširno baviti mišlju o smrti i umiranju, uključujući i ideje o samoubojstvu. Nažalost 15% oboljelih osoba počinu samoubojstvo.

Mogući uzroci depresije

Uzroci depresije mogu biti: biološki, psihološki i društveni faktori.

Neki od mogućih uzroka su:

- Obiteljska povijest. Znanstvenici smatraju da otprilike 40 posto rizika za razvoj depresije nosi genetsko nasljeđe.
- Stresni događaji (poput gubitka člana obitelji) mogu biti okidač za depresiju.
- Zlostavljanje (fizičko, seksualno ili emocionalno).
- Bolest (kronične bolesti mogu dovesti do depresije).
- Samoća ili odbačenost iz grupe.
- Alkoholizam (oko 30% alkoholičara pati od kliničke depresije).
- Samokritična osobnost.
- Stresan posao ili nesigurna financijska situacija.

Ponekad se ljudi osjećaju depresivnima bez ikakvog jasnog razloga. Na pravu depresiju treba posumnjati kada se osoba konstantno osjeća žalosno svakog dana u razdoblju od dva tjedna ili duže i kada je više ništa ne može razveseliti.

Što se prije počne s liječenjem, bolji su izgledi za izlje-

Prevenција depresije:

- Nemojte piti alkohol ili koristiti ilegalne droge (ako morate piti, pijte umjereno).
- Naučite prepoznati rane znakove depresije i promijenite svoje ponašanje.
- Ne koristite Internet u pretjeranoj mjeri.
- Čuvajte prijateljstva i poznanstva jer usamljenost često vodi do depresije.
- Držite do svog fizičkog zdravlja jer ono utječe i na psihičko (u zdravom tijelu zdrav duh).
- Razvijajte interese i hobbije jer mozak treba stimulaciju.
- Okružite se pozitivnim i brižnim ljudima.

Manifestacije depresije

Depresija se manifestira: ravnodušnošću, bezidejnošću, apatijom, gubitkom životne radosti (ahedonijom), ali i u nekim slučajevima pojačanom napetošću, nemirom i razdražljivošću. Isto tako depresija može ometati osnovne tjelesne funkcije te se manifestirati: poremećajem sna, smanjenjem ili pojačanjem apetita, tromošću, nemirom, slabošću, iscrpljenošću, gubitkom koncentracije i zaboravljivošću. Ljudi oboljeli od depresije mogu osjećati pretjerani sram ili krivnju i mogu se opširno baviti mišlju o smrti i umiranju, uključujući i ideje o samoubojstvu. Nažalost 15% oboljelih osoba počinu samoubojstvo.

Ponekad se ljudi osjećaju depresivnima bez ikakvog jasnog razloga. Na pravu depresiju treba posumnjati kada se osoba konstantno osjeća žalosno svakog dana u razdoblju od dva tjedna ili duže i kada je više ništa ne može razveseliti.

čenje. Liječenje se može provoditi lijekovima, psihoterapijom, psioh edukacijom i metodama samopomoći. Bolesnika treba upoznati s naravi njegova poremećaja, koji je vjerojatno nastao kao rezultat međusobnog djelovanja različitih biokemijskih i psiholoških faktora. Stoga liječenje uključuje i lijekove i različite psihološke metode liječenja. Također je neobično važno upozoriti bolesnika da je liječenje dugotrajno i da je nužna aktivna i cjelovita suradnja oboljelog.

Prevenција depresije:

- Nemojte piti alkohol ili kori-

stiti ilegalne droge (ako morate piti, pijte umjereno).

- Naučite prepoznati rane znakove depresije i promijenite svoje ponašanje.
- Ne koristite Internet u pretjeranoj mjeri.
- Čuvajte prijateljstva i poznanstva jer usamljenost često vodi do depresije.
- Držite do svog fizičkog zdravlja jer ono utječe i na psihičko (u zdravom tijelu zdrav duh).
- Razvijajte interese i hobbije jer mozak treba stimulaciju.
- Okružite se pozitivnim i brižnim ljudima.

**Mr. sc. Nevenka Blanda
dr. med**

Razvitak Unije obilježavaju brze promjene

*Iako se o pravnoj prirodi Unije govori od njenog samog nastanka, nikada određivanje tog pojma nije bilo toliko bitno kao što je danas

*Neki je smatraju međunarodnom zajednicom, a neki supranacionalnom zajednicom

Nastanak ideje ujedinjene Europe nije lako staviti u određeni vremenski kontekst. Ona se često stavlja u razdoblje nakon Drugog svjetskog rata, međutim, ideja ujedinjene Europe javlja se mnogo ranije. Iako je ideja Europe postojala kroz stoljeća, ozbiljne namjere stvaranja Europske zajednice javljaju se u drugoj polovici 20. stoljeća, kada je bilo potrebno izgraditi trajni mir u Europi. O prijedlozima, teorijama i konceptima nove ujedinjene Europe raspravljalo se na više kontinenta kroz duže razdoblje. Formalno, nastanak Europske unije seže u 1951. g. kada je potpisan Ugovor o uspostavi Europske zajednice za ugljen i čelik

između Francuske, Njemačke, Italije, Luksemburga i Belgije.

Primarni cilj stvaranja zajednice bio je stvaranje zajedničkog tržišta za ugljen i čelik. Iako je postojao cilj promicanja mira, svrha udruživanja navedenih zemalja bila je isključivo ekonomska. Daljnji razvoj Europske unije bio je prilično dinamičan. Kroz daljnja desetljeća došlo je do proširenja, sklapanja novih Ugovora, institucionalnih i supstancijalnih promjena pa i ustavne krize.

Uz sve promjene i razvoj, danas postoji nadnacionalna zajednica s isključivim, podijeljenim i komplementarnim ovlastima u odnosu na državne članice; Poveljom temeljnih pra-



Katarina Peročević

Zaključak

Pitanje pravne prirode Europske unije je veoma složeno i zahtijeva, osim teorijske analize, i analizu praktičnog, zbiljskog života, praćenje pojava u društvu, od nastanka Unije pa sve do danas. Međutim, sumnjam da bi i takve analize dovele do suglasnosti teoretičara. One se brzo mijenjaju, kao što i sam razvitak Unije obilježavaju brze promjene. Ipak, postoje mehanizmi koji bi barem pojednostavili put do pravog odgovora. Jedan od njih bi zasigurno bio pojednostavljivanje i smanjivanje propisa, danas važećih u Europskoj uniji. Javne rasprave i širenje relevantnih informacija u medijima su također jedan od oblika kojim građani imaju širi uvid u događaje, a i u zakonodavstvo Europske unije. Informacije koje su dostupne često su krnje, skrivaju zbiljsku situaciju ili pak nepotrebno kompliciraju dovodeći do nerazumljivosti neke važne pojave od bitnog značenja za svakidašnji život građana. Hoće li se to važno pitanje riješiti u skoroj budućnosti? Ako je odgovor negativan, živjet ćemo u toj institucionalnoj anomaliji i budnim okom pratiti svaki njen daljnji razvitak.

va, europskom novčanom jedinicom, demokratskim legitimitetom i sloganom "Ujedinjeni u različitosti". Glavna ustavna kriza je prebrođena, više - manje postoji konsenzus o supstancijalnim i institucionalnim pitanjima, no pitanje na koje i danas nema i nije bilo jednoznačnog odgovora je svakako pitanje pravne prirode Europske unije. Zašto je to bitno i koje se opa-

snosti skrivaju ako na njega ne uspijemo odgovoriti, nastavno ću pokušati naznačiti, koliko dopušta ova forma pisanja.

Značaj određivanja pravne prirode

Iako se o pravnoj prirodi Unije govori od njenog samog nastanka, nikada određivanje tog pojma nije bilo to-

IRID 91,5

RADIO DARUVAR - Uvijek zajedno!



liko bitno kao što je danas. U početku ekonomska unija, Europska unija s vremenom se pretvorila i u političku uniju. Pojam političke unije podrazumijeva ovlasti koje reguliraju gotovo svaki aspekt naše svakodnevnice. Iako formalno postoji podjela nadležnosti na isključive, podijeljene i komplementarne, Unija može direktno ili pak indirektno utjecati na gotovo svako područje društvenog života, bilo kroz pravno obvezujuće uredbe, bilo kroz "preporuke". Zašto je onda bitan pojam pravne prirode Europske unije? Određivanjem pravne prirode zasigurno se ne mijenjaju institucionalni mehanizmi ili pak svrha organizacije. Njegova važnost očituje se u zbiljskom životu jer ako pojavama dajemo definiciju, omogućujemo njihovo lakše raspoznavanje te smo spremni uvidjeti prednosti i nedostatke svake od njih. Ako pak ne znamo o kakvoj se pojavi radi, lakše možemo upasti u manipulacije koje sa sobom ta pojava može donijeti. Svjesna sam da definicija može biti u raskoraku s njenim stvarnim značenjem a primjer za to nam može biti zaštita ljudskih prava. Nisu li ona bila i ostala proklamirana i u diktatorskim režimima pa i u demokratskim, bez njihove istinske primjene u zbiljskom životu? Ipak, smatram da je potrebno pojavi dati definiciju kako bi barem na formalnoj razini bili svjesni ograničenja i sloboda koje svaki pojam donosi.

Teorije o pravnoj prirodi

Od nastanka Unije dolazilo je i još

uvijek dolazi do sukoba oko toga pitanja. Mnogo je teorija, pitanja i rasprava na tu temu. Neki je smatraju međunarodnom zajednicom, a takve teorije bile su posebno aktualne pedesetih godina prošlog stoljeća, u razdoblju nastanka Unije. Neki teoretičari je smatraju supranacionalnom zajednicom, uspoređuju je s federacijom. Upravo taj federalni koncept, koji je ojačao presudama Europskog suda šezdesetih godina prošlog stoljeća, i danas je aktualan, a usudim se reći i prevladavajući među teoretičarima pravne znanosti. Oba koncepta, i onaj koji nazivamo intergovernmentalističkim, i federalni, nije zapostavljen. Intergovernmentalistički se i dalje očituje u postojanju Europskog vijeća i Vijeća ministara koji imaju utjecaj na supranacionalna tijela poput Europske Komisije, Europskog suda i Europskog parlamenta. Intergovernmentalizam još uvijek ima veliku podršku među državama članicama, vjerojatno zbog razloga očuvanja suvereniteta, a zbog toga se i u budućnosti ne očekuje njegovo slabljenje.

"Sui generis" organizacija

Kada zaključimo da Uniju ne možemo zvati federacijom, a ne možemo je pak nazvati ni međunarodnom organizacijom, ne možemo je ni usporediti s konfederacijom ili bilo kojim drugim oblikom uređenja zajednice poznatim u ustavnopravnim teorijama, tada izraz "sui generis" (prevedeno: jedinstveno po svojim obiljež-

Što je Unija?

Od nastanka Unije dolazilo je i još uvijek dolazi do sukoba oko toga pitanja. Mnogo je teorija, pitanja i rasprava na tu temu. Neki je smatraju međunarodnom zajednicom, a takve teorije bile su posebno aktualne pedesetih godina prošlog stoljeća, u razdoblju nastanka Unije. Neki teoretičari je smatraju supranacionalnom zajednicom, uspoređuju je s federacijom. Upravo taj federalni koncept, koji je ojačao presudama Europskog suda šezdesetih godina prošlog stoljeća, i danas je aktualan, a usudim se reći i prevladavajući među teoretičarima pravne znanosti. Oba koncepta, i onaj koji nazivamo intergovernmentalističkim, i federalni, nije zapostavljen. Intergovernmentalistički se i dalje očituje u postojanju Europskog vijeća i Vijeća ministara koji imaju utjecaj na supranacionalna tijela poput Europske Komisije, Europskog suda i Europskog parlamenta. Intergovernmentalizam još uvijek ima veliku podršku među državama članicama, vjerojatno zbog razloga očuvanja suvereniteta, a zbog toga se i u budućnosti ne očekuje njegovo slabljenje.

Glavna ustavna kriza je prebrođena

Primarni cilj stvaranja zajednice bio je stvaranje zajedničkog tržišta za ugljen i čelik. Iako je postojao cilj promicanja mira, svrha udruživanja navedenih zemalja bila je isključivo ekonomska. Daljnji razvoj Europske unije bio je prilično dinamičan. Kroz daljnja desetljeća došlo je do proširenja, sklapanja novih Ugovora, institucionalnih i supstancijalnih promjena pa i ustavne krize.

Uz sve promjene i razvoj, danas postoji nadnacionalna zajednica s isključivim, podijeljenim i komplementarnim ovlastima u odnosu na države članice; Poveljom temeljnih prava, europskom novčanom jedinicom, demokratskim legitimitetom i sloganom "Ujedinjeni u različitosti". Glavna ustavna kriza je prebrođena, više - manje postoji konsenzus o supstancijalnim i institucionalnim pitanjima, no pitanje na koje i danas nema i nije bilo jednoznačnog odgovora je svakako pitanje pravne prirode Europske unije. Zašto je to bitno i koje se opasnosti skrivaju ako na njega ne uspijemo odgovoriti, nastavno ću pokušati naznačiti, koliko dopušta ova forma pisanja.

jima), savršeno opisuje ili pak skriva ono što želimo reći. Za "sui generis" teoretičare, Unija nije ni država ni superdržava, ni međunarodna organizacija ni međunarodni režim te nijedan drugi oblik međunarodne suradnje koji ne dira u suverenitet država članica. Ona je za njih jedinstvena pojava koju ne možemo jednoznačno svrstati u neku od navedenih formi. Ona ima svoj identitet, "živi svojim životom", i ne podnosi "kalupe" jer uvijek iznenađi s nekom svojom specifičnošću koja nam brani da je "stavimo u ladicu". Ipak, smatram da "sui generis" definicija, koliko je zahvalna, toliko može biti i opasna. Zahvalna je jer nam omogućuje slobodu od predrasuda

koje su svakako prisutne u već poznatim oblicima definicija nekih pojava, to jest organizacija. Dakle, ako organizaciju odredimo kao specifičnu, zasigurno izbjegavamo uvriježene zamke koje sa sobom donosi takovo kategoričko određivanje i definiranje. Pomaže nam da napredujemo, razvijamo novo, određujemo u skladu s novim spoznajama i iskustvom. S druge strane, sloboda od isključivosti može biti i opasna. Ako neku organizaciju izdvojimo kao "sasvim posebnu" te ne kontroliramo njen razvitak i mehanizme, lako može postati mehanizmom manipulacije i kontrole.

Katarina Peročević
univ.spec.iur., mag.iur.

Znanje = prevencija

*HACCP je alat koji pomaže proizvođačima hrane prilikom prepoznavanja, procjene i kontrole opasnosti koje mogu biti vezane za određeni proizvod ili cijelu proizvodnu liniju

HACCP (Hazard analysis and critical control points) - preventiva je zaraznih bolesti prenosivih hranom i pićem, a postao je dio svakodnevnice u cijelom svijetu pa tako i u Hrvatskoj (u objektima u ugostiteljstvu, trgovinama, pekarstvu, mesnicama, bolničkim kuhinjama, školama i vrtićima, hotelima te u industrijskoj proizvodnji). HACCP je alat koji pomaže proizvođačima hrane prilikom prepoznavanja, procjene i kontrole opasnosti koje mogu biti vezane za određeni proizvod ili cijelu proizvodnu liniju.

Informacije o provođenju su dostupne svima - nude se tečajevi, priručnici, pomoć stručnjaka, vodiči. Oznaka da je sustav uveden i da se po njemu radi može se vidjeti posvuda, ali još uvijek nije dovoljno proveden u praksi. Korisnici se svakodnevno ponovo mogu pitati jesu li su se dovoljno zaštitili, sagledali problem sa svih strana i postavili prava pitanja. Postavimo li isto pitanje dobivamo isti odgovor, potrebno je stoga kroz razvijanje sustava postavljati nova pitanja i podizati granice da bi dobili nove odgovore i kvalitetniju uspostavu sustava a time i sigurniji proizvod.

Provedba načela HACCP sustava u praksi obuhvaća dugogodišnji rad i



iskustva u načinu definiranja kritičnih kontrolnih točaka (svakim mijenjanjem definicije mijenjamo i krajnji ishod), pred i post potrebne aktivnosti, preduvjetne radnje, upute o vođenju evidencija.

HACCP u početku stvaranja i danas

HACCP je stvoren na temelju programa sigurnosti hrane za astronaute prije 40 godina u Pillsburyu, SAD. Program je bio usredotočen na sprečavanje nastajanja opasnosti koje su mogle uzrokovati bolesti prenosive hranom. Nakon projekta nacionalne američke svemirske agencije NASA-e HACCP je postao općeprihvaćeni standard za sve ozbiljne poslovne subjekte koji se bave proizvodnjom hrane diljem svijeta te potvrđen od strane Nacionalne akademije znanosti SAD-a, Komisije Codex Alimentarius i Nacionalnog savjetodavnog vijeća o mikrobiološkim kriterijima za hranu SAD-a.

Postoje inače HACCP-a širom svijeta koje reguliraju pravila poslovanja unutar grana prehrambene in-

dustrije. Dostupnost i cijene variraju, ali očita je razlika između razvijenijih i manje razvijenih zemalja - razvijene zemlje učinile su HACCP dostupnim svojim građanima u puno boljoj i povoljnijoj varijanti.

Amerika u svim savezima nudi on-line tečajeve za uvođenje HACCP-a tako da je dostupan svima. Pobrinuli su se da cijelu naciju obrazuju i uključe u sustav prevencije, ovim postupkom podigli su razinu sigurnosti u zemlji. U SAD-u cjeloviti tečaj možete ukoliko vam ne odgovaraju on-line tečajevi proći za 219 \$ (1.220 kn). Najbolju pomoć svojim proizvođačima su po-

nudile Australija na HACCP Australia News gdje se nudi besplatni tečaj, testovi u kojima možete provjeriti svoje znanje i forumi na kojima možete raspravljati o svojim problemima.

U Austriji svaki djelatnik u doticaju s hranom u većim sustavima treba redovito obnavljati znanje o sigurnosti hrane, a zatim se testirati. U zemljama u regiji ponuda tečajeva i cijene su slične npr. cijena jednog tečaja u Novom Sadu je 24.000 dinara (nešto manje od 2.400 kn). U Hrvatskoj je u 2014. godini cijena tečaja za HACCP u prosjeku 2.000 kn + PDV.





Cijena uvođenja HACCP-a za ugostitelje u Hrvatskoj ovisi o tome koliko je sam ugostitelj unaprijed pripremljen, koliko je njegov dosadašnji rad komplementaran s sustavom koji planira uvesti, koliko ima zaposlenika te o broju objekata.

Razlike u cijenama kod uvođenja mogu biti značajne npr. cijena uvođenja i certificiranja po cjeniku jedne od certifikacijske kuće iznosi minimalno samo za certificiranje 7.000 kn do 30.000 kn za uvođenje i certificiranje.

Od institucija seminare u Hrvatskoj redovito organizira HGK. Zavedi za javno zdravstvo također nude pomoć i oko uvođenja HACCP-a. Zavod npr. pruža usluge:

- cjelokupne implementacije HACCP sustava,
- stručne pomoći pri uvođenju HACCP sustava
- održavanja uspostavljenih HACCP sustava.

Očekivanja od proizvođača

Od proizvođača hrane očekuje se da provode sustavnu prevenciju bolesti i zagađenja da bi bili konkurentni na tržištu i da bi mogli plasirati svoje proizvode u zemlji i izvan nje. Živimo u digitalnom svijetu, danas proizvođači moraju više paziti o reputaciji svoji brendova, proizvoda i uslugama, a svaka pogreška stvara lošu sliku kod potrošača, bitno je potrošaču stvoriti sigurnost da je proizvod u sustavu u kojem se konstantno daje ista, a s vremenom i viša kvaliteta, zdravstvena ispravnost ne smije biti upitna.

Nije nužno da HACCP sustav bude isti za proizvođače hrane, trgovce hranom ili subjekte koji poslužu-

ju hranu. Sama primjena specifična je za svaki pojedini objekt.

U brojnim slučajevima, a osobito u poslovanju s hranom subjekata koji ne proizvode hranu, opasnosti mogu biti kontrolirane kroz provedbe preduvjetnih zahtjeva, premda bi poslovni subjekti trebali poduzimati mjere analize opasnosti kako bi odredili postoje li kontrolne točke u njihovom poslovanju.

Do pojačane potrebe za kontrolom dolazi i zbog uvjeta života, suvremeni čovjek u pravilu konzumira proizvod koji je vrlo daleko od njegovog izvora, bez uvida u moguća onečišćenja u prometu namirnicom koja je imao čovjek prije tehnološkog napretka. Spoznaja da je proizvodnja tog proizvoda provedena pod sustavom sigurnosti daje ipak sigurnost u ispravnost proizvoda.

Prednosti sustava

HACCP u prehrambenoj industriji dodatni je poticaj za rastući trend u međunarodnoj trgovini koji teži izjednačavanju standarda za prehrambene proizvode diljem svijeta. HACCP nudi brojne prednosti kada je implementiran, a najznačajnije su:

- usredotočuje se na prepoznavanje i sprečavanje opasnosti koji prijete od kontaminirane hrane i pića.
- temelji se na znanstvenim činjenicama. Sva istraživanja nisu jednaka pa se metode međusobno razlikuju, ali krajnji rezultat je jedan
- sigurnost.
- omogućuje državni nadzor, vođenje evidencije, omogućuje inspektorima da dobiju uvid o tome koliko dobro tvrtka udovoljava zahtje-

Zakonska osnova

Po Zakonu o hrani HACCP su dužni implementirati svi subjekti u poslovanju hranom, osim na razini primarne proizvodnje.

Zakonska osnova po kojoj su subjekti dužni djelovati:

*Zakon o hrani (NN 46/07) Članak 51.: Subjekti u poslovanju s hranom moraju uspostaviti i provoditi redovite kontrole higijenskih uvjeta u svim fazama proizvodnje, prerade i distribucije hrane, osim na razini primarne proizvodnje i pripadajućih djelatnosti, u svakom objektu pod njihovom kontrolom, provedbom preventivnog postupka samokontrole, razvijenog u skladu s načelima sustava HACCP-a.

*Pravilnik o higijeni hrane (NN 99/07, 27/08) Članak 5.: Subjekti u poslovanju s hranom uspostavljaju, provode i održavaju trajni postupak odnosno postupke temeljene na načelima sustava HACCP-a.

*Pravilnik o higijeni hrane životinjskog podrijetla (NN 99/07).

*Pravilnik o provedbi obvezatnih mjera u odobrenim objektima radi smanjenja mikrobioloških i drugih onečišćenja mesa, mesnih proizvoda i ostalih proizvoda životinjskoga podrijetla namijenjenih prehrani ljudi (NN 74/97, 5/07).

*Republika Hrvatska je devedesetih godina izradila Zakon o zdravstvenoj ispravnosti i zdravstvenom nadzoru nad namirnicama i predmetima opće uporabe koji je uredio sve preduvjete na kojima počiva HACCP sustav. To su elementi dobre proizvodne i higijenske prakse, sustav osiguranja zdravstvene ispravnosti namirnica (kontrola zdravstvene ispravnosti sirovina, higijenskih uvjeta proizvodnje - brisevi i kontroli gotovog proizvoda prije stavljanja na tržište) te nadzor sanitarne inspekcije.

*Republika Hrvatska je tijekom procesa pristupanja Europskoj uniji uskladila Zakon o hrani (NN 46/07) s odgovarajućim europskim zakonima te je provođenje HACCP-a postalo zakonska obveza koje je stupilo na snagu 1. siječnja 2009. godine. Članak 51. Zakona definira da subjekti u poslovanju s hranom moraju uspostaviti i provoditi redovite kontrole higijenskih uvjeta u svim fazama proizvodnje, prerade i distribucije hrane, osim na razini primarne proizvodnje i pripadajućih djelatnosti, u svakom objektu pod njegovom kontrolom provedbom preventivnog postupka samokontrole, razvijenog u skladu s načelima sustava HACCP.

U Hrvatskoj se HACCP vodi pod - „Zakonom o hrani“ (NN 46/07), pa stoga izglavljavanjem i usvajanjem zakona postaje zakonska obaveza za sve ugostitelje.

vima i propisima glede sigurnosti hrane kroz određeni period. Pregledom dokumentacije moguće je vidjeti i poštivanje propisa za bilo koji dan proizvodnje.

- postavlja odgovornosti nužne za sigurnost hrane.

- uključuje sustav sljedivosti. Bitno je u svakom trenutku poznavati svaki dio lanca i imati mogućnost ući u trag svim prethodnim postupcima u proizvodnji, dobavljačima, sirovinama.

- pomaže subjektima u poslovanju s hranom da budu konkurentniji na svjetskom tržištu. Tržište stal-

no postavlja nove ciljeve, otvaraju se nove mogućnosti, ali se i podiže ljestvica. Postavlja se pitanje kako svaki dan biti bolji od prethodnog, nadmašiti konkurenciju, stvarati bolje od onoga što smo do sad stvarali.

- omogućava lakšu međunarodnu trgovinu, stvara povjerenje između proizvođača i kupaca bez obzira na granice jer dijele sličan princip kontrole.

Ivana Koić, dipl. ing. prehr. tehn.
Foto: Ariana Miljević Bugenvilija
za Prvu hrvatsku LCHF kuharicu

Najavljeni potezi nemaju stručne podloge i procjene

*Moj skepticizam glede novih mjera proistječe iz dosadašnjih poteza *Zar je moguće da u Hrvatskoj nema ljudi koji bi znali upravljati autocestama na način na koji bi to činio i koncesionar?

Mi, koji dulje pamtim, sjećam se raznih muka prošloga sustava, koje su pretvarane u šale i pošalice, pa tako i one, brižnoga oca, koji kaže: „Sinu mi baš ne ide škola, morat ću ga upisati u partiju“. Toga sam se sjetila ovih dana dok novine pišu, kako je aktualni, ministar financija bio nezaposlen, i tražeći posao, postao zamjenik ministra, a u sezoni smjene ministara, i ministar financija. I sve to zahvaljujući članstvu u partiji. Ne znači, nužno, da članstvo u partiji podrazumijeva i nekompetentnost, međutim, ona se zbog članstva ne propituje. Kako za ministra financija, tako i za druge ministre. Istina, ministar je politička funkcija, ali mi smo premali da bi si bilo koji ministar mogao priuštiti luksuz i biti samo političar. U nas je nastavljena praksa iz prošlog sustava, pa članstvo u partiji ima prednost pred znanjem. (Priča se da u HEP-u i portir mora biti član HNS-a, samo se ne zna kojega, nakon razlaza lidera stranke).

Javne financije spadaju u kategoriju znanosti, financijsku znanost. A znanost je ozbiljna „radnja“. I dok se druge znanosti uvažavaju, s ovom je, kao što vidimo, nešto drukčije. Neki elementi iz financijske znanosti naslućuju se iz najavljene „nove reforme poreznog sustava“, iako je to reforma koja stalno traje. A u biti je, kako se čuje iz najava slijedećih reformskih poteza, konačno je otkrivena potrošnja kao element financijske politike. To je, inače, kategorija koja spada u tzv. „agregatnu potražnju“. Agregatnu potražnju čini ukupna potrošnja pojedina i domaćinstava, potrošnja trgovačkih društava, odnosno poduzeća, putem investicija, zatim, vrlo značajna potrošnja same države te potrošnja stranaca, tj. neto izvoz. Sve se to

provodi kroz fiskalnu politiku, koja je uz monetarnu i dohodovnu politiku, jedna od sastavnica makroekonomske politike. E, sad, imamo li mi neku makroekonomsku politiku, pa onda i fiskalnu? Imamo li mi uopće ikakvu politiku osim one koja je sama sebi svrha?

Porezna politika ili ugrabi što se može?

Porezna politika je dio fiskalne politike. Opća definicija politike je da je to kolektivna djelatnost koja smjera donošenju odluke o rješenju problema i izvršenju te odluke. Znači, trebalo bi se znati što se smjera ostvariti poreznom politikom, uz punjenje proračuna: stimulirati investicije, štednju, potrošnju, ili destimulirati sve to. Ali ne samo proklamacijom, nego konkretnim činom, oporezivanja ili neporezivanja. Jer, do sada se stalno ponavljalo kako se čini sve za poticanje investicija, a akcije su bile takove da nikom ne pada na pamet investirati, o čemu je već pisano na ovim stranicama.

Fiskalna politika provodi se u okviru poreznog sustava. A mi i s tim imamo problem. Hrvatska ima svoj porezni sustav od 1994.g., s kojom je počela primjena najvećeg dijela aktualnih poreznih propisa. I može se reći da je to, uistinu bio sustav, ako se sustavom smatra skup elemenata povezanih u funkcionalnu cjelinu, ukupnost načela, pravila, propisa i postupaka kojima se uređuje neko područje.

Sustav je uređena cjelina. Svaki sustav trebao bi se sastojati od elemenata koji stoje u međusobnim odnosu. Jedna od osnovnih postavki sustava je i njegova svrhovitost. Svrhovitost sustava postiže se kada svi njegovi elementi međusobnim djelovanjem

čine sustav funkcionalnim. Porezni sustav je skup poreznih oblika koji se koriste u provedbi porezne politike neke zemlje.

Danas se više ne može reći da imamo sustav jer već dugo puno toga nije sustavno u

porezima. Sustav je narušen brojnim izmjenama propisa kojima je jedini cilj bio punjenje proračuna, zanemarujući sve druge učinke. Pa tako, na primjeru poreza na dobit i poreza na dohodak, sasvim je zanemareno da se radi o dvije strane iste medalje, te da bi i porezni teret trebao biti barem podjednak. To znači da bi najviša stopa u porezu na dohodak trebala odgovarati stopi poreza na dobit. Jasno da se može odstupiti, ako se želi povlastiti neka vrsta dohotka, kao što je to bio slučaj s dohotkom od kapitala, ali se treba provesti dosljedno. A što



Katica Amidžić Peročević

mi imamo? Imamo porez na dohodak od kapitala koji se oporezuje po tri stope: 12%, 25% i 40%, i to kroz predumjivanje poreza. Ali, ako, ne daj Bože, podnesete poreznu prijavu, a niste trebali, tada će vam uzeti porez na dohodak od kapitala 40%, iako ste zakonito platili 12%, koliko je propisano. Samo zato što ste podnijeli poreznu prijavu, u dobroj vjeri, za svaki slučaj, jer ništa ne tajite. S druge strane, kamate kao dohodak od kapitala, ne oporezuju se ako ih isplaćuju banke, ali ako ostvarite kamatu od poduzetnika, kojemu ste pozajmili novac,

Ekspanzivna fiskalna politika

Fiskalna politika se treba baviti načinima prikupljanja novca u državnu blagajnu i njegovog trošenja, a njene sastavnice su porezna politika i politika javnih rashoda. U pravilu, u vrijeme depresije, koje je postalo naše trajno vrijeme, primjenjuje se tzv. ekspanzivna fiskalna politika, čije je osnovno obilježje smanjenje poreza i porast javnih rashoda. Prevedeno, to bi značilo da bi država trebala povećavati plaće državnim službenicima, povećavati socijalna davanja i investicije. Tako kaže financijska znanost, ali i još puno toga, ovo su samo elementarne spoznaje. Jasno je da primjena tih općih spoznaja zahtijeva razradu, a htijenje i akcije trebaju ići u tom smjeru. I sve mjere trebaju vrijeme da se pokažu učinci. A naši vladajući činili su upravo obrnuto, povećavali poreze i smanjivali javne rashode. Uštede na socijalu su glavno postignuće. O plaćama državnih službenika i namještenika ne treba posebno govoriti.

Što će biti s našim cestama?

Naše autoceste su javno dobro, to znači da pripadaju svima nama. Izgrađene su, zna se njihova vrijednost, novčana, materijalna. Ali te autoceste imaju i značajnu nematerijalnu vrijednost. Mi stariji, dali smo i po nekolicina plaća za te ceste, istina, taj novac je potrošen na nešto drugo, ali to ne umanjuje naš zanos i htijenje da se ceste izgrade, i ponos kada su izgrađene. One su od ideje bile, ali su još uvijek, svojevrsni simbol hrvatske samostojnosti, ponosa i zajedništva. A sada oni, koji nisu bili ni rođeni kada smo mi plaćali prve rate, hoće ih prodati za otplatu rate kredita. Zaklati kravu zbog nekoliko šnicli. A očito fali samo dobar upravitelj. Zar je moguće da u Hrvatskoj nema ljudi koji bi znali upravljati autocestama na način na koji bi to činio i koncesionar? Pa ako nema, dajmo i vladu u koncesiju, jer ovakvo priznanje poraza traži upravo takav potez.

Jer upravo vlada priznaje da nema kompetencije niti da upravlja cestama. Nije mi jasno kako ljudi koji se smatraju sposobnim upravljati cijelom državom, nemaju čovjeka, ljude, koji je u stanju upravljati samo jednim dijelom državnog dobra, autocestama. Ako ima onih koji će ceste uzeti u koncesiju, znači da procjenjuju da će na njima zaraditi jer je to jedini poriv zbog kojega će to učiniti. A ako bilo tko može na autocestama zaraditi, znači da to možemo i mi. Zašto nas prave „bedakima“ pred cijelim svijetom? Nismo u stanju upravljati svojom imovinom pa je moramo dati drugome na upravljanje! Nije li valjda opet u igri nečiji osobni interes, a mi ćemo poslije gledati izvješće iz Remetina?

platit ćete na kamatu porez na dohodak od 40%. To ne samo da nije sustavno, već je nerazumno!

Potrebna je analiza strukture potrošnje građana

Najavljena porezna reforma, kako je do sada poznato, svodi se na smanjenje poreza na dohodak, što znači da bi građanima trebao ostati dio poreza koji je do sada uzimala država. Kako se vidi, neće se ujednačiti stope poreza na dobit i najviša stopa poreza na dohodak, nego će se porez smanjiti povećanjem neoporezivog dijela dohotka. Na prvi pogled, učinak je

isti. No, je li tako? Nije li sumnjivo da poslodavci podupiru najavljene promjene, i da se govori o smanjenju troškova rada. Kakovom smanjenju troškova rada, ako će novac, umjesto države dobiti zaposlenici? Znači da je trošak rada isti, samo se događa alokacija. Ili su to poslodavci sretni, jer će radnici biti zadovoljniji zbog veće plaće? Neće biti da je tako. Naime, iako bi se plaće morale ugovarati u bruto iznosu, jer su to načela oporezivanja dohotka, pa veće neoporezive dijelove plaća, a time i veći neto, trebaju imati oni koji, prvenstveno, imaju više uzdržanih članova,

odnosno veću obitelj. Tako, pri istom bruto dohotku, veći neto treba imati osoba koja uzdržava još nekoga, od samca, neovisno o tome što rade isti posao i imaju isti bruto. No, čini se da je naša praksa, u velikoj mjeri drukčija, te da poslodavci ugovaraju neto plaću koje se preračunava na bruto. A u takvim slučajevima, povećanje neoporeziva dijela nema nikakav utjecaj na povećanje plaće zbog smanjenog poreza, nego će taj dio uzeti poslodavci.

Čini se da se i ovaj puta radi „ad hoc“, bez prave i temeljite analize postojećeg stanja, i predviđanja stvarnih učinaka na potrošnju, odnosno potražnju, što je proklamirani cilj. Već u prvim lekcijama o zakonitosti ponude i potražnje govori se, kako su struktura i visina potrošnje usko povezane s visinom dohotka. Manji dohodak se pretežno ili sav troši na osnovne životne potrebe, kao što su hrana i stanovanje. Kod većih dohodaka, troši se i na odjeću, rekreaciju, kulturne potrebe i luksuz. Dakle, bila bi potrebna analiza strukture potrošnje građana kojima se kani smanjiti porez, i imati kakve-takve očekivane učinke. Možda mi je promaklo da to postoji, ali čini mi se da će vladajući ponavljati mantru, kako su, eto, smanjili poreze, ali građani nisu bili poslušni i trošili, pa nije ostvaren očekivani učinak.

Dosadašnji učinci poteza „s dobrim namjerama“

Moj skepticizam glede novih mjera proistječe iz dosadašnjih poteza. Sjetite se priče o svemogućim dobrobitima učinjenim za poticanje investicija. Nepotrebno je donesen novi za-

kon 2012. jer je zakonski okvir za poticanje investicija, iz 2006.g. bio dobar, usklađen s EU direktivama i uhdan, a novi je iznimno komplicirani nerazumljiv, tako da potencijalni investitor najprije mora imati investiciju za konzultante koji će mu raskrčiti propis i pojasniti što to može dobiti i na koji način.

Drugi propali pokušaj je bio zahvatom u Zakon o porezu na dobit u kojemu se, također, krenulo s poticanjem investicija, putem neplaćanja dobiti, ali, ponovno, na promašeni način, što se moglo i očekivati, jer je takvih pokušaja u našoj poreznoj povijesti već bilo, i samo da se netko malo osvrnuo, to bi vidio. Ali, sa stavom „Život počinje sa mnom“, nema osvrtnja ni pitanja.

Aktualni poticaj ostvaruje se neoporezivanjem dobiti tekuće godine, uz uvjet povećanja temeljnog kapitala društva. To je moglo, i dovelo je, samo do „poboljšanja krvne slike“ poduzetnika, ali ne i investicija. A kada se spoznalo da je jedini efekt u manjem porezu na dobit te da je izostao i predujam poreza na dobit u tekućoj godini, krenulo se sa nezakonitim donošenjem rješenja o plaćanju predujmova, a zatim i u izmjeni zakona, tako da se predujmovi moraju plaćati, iako se koristi olakšica. A što će biti kada se plaćeni predujmovi, ipak, jednog dana, budu morali vratiti (istina bez kamata)? Opet će se naći neka smicalica kojom će se anulirati ozakonjeno pravo na manji porez na dobit zbog povećanja temeljnog kapitala. I kakova je to poruka ulagačima? Ni u što ne mogu biti sigurni.

Katica Amidžić Peročević
dipl. ecc,



Jeste li već čuli?

CLARITAS
AGENCIJA ZA MARKETING
WWW.CLARITAS.HR



RADIO NOVA GRADISKA 98.1Mhz
GUNDULICEVA 7 NOVA GRADISKA | HRVATSKA | CROATIA

WEB: WWW.RADIONG.HR
TEL./FAX: 035/397-013
E-MAIL: INFO@RADIONG.HR

Bolje prosječan ekonomist nego vrhunski konobar!

*Živimo od turizma, domaćini smo, ali nam kronično nedostaje stručnog kadra
 *Počnimo se percipirati kao domaćini, ne odgovarajmo svoju djecu, braću, nećake i susjede od ugostiteljskih zanimanja

Zemlja smo domaćin. Svake godine domaćini smo milijunima onih koji plaćaju da ih ugostimo u našim rodnim gradovima, hotelima, apartmanima i sobama. Htjeli ili ne htjeli mi to, to je tako, od te uloge nitko ne može pobjeći. Kažu da smo ugodan narod, susretljiv, kad nas zastave na ulici i pitaju kako da stignu do svoga apartmana čije adrese nema na navigaciji jer se apartman nalazi u slijepoj ulici naselja Sitno Donje strpljivo dajemo upute. Tako kažu. I dobro je da je tako. Tako i treba biti, na kraju krajeva od te iste su-

sretljivosti i ljubaznosti živimo, financiramo školstvo i zdravstvo. Tu sami sebe možemo potapšati po ramenu u znak pohvale.

Zemlja smo domaćin. Svi možemo biti domaćini dok smo na ulici, ali da li svi možemo biti domaćini prosječnoj norveškoj obitelji koja je jednu od trinaest večeri na odmoru poželjela provesti u vrhunskom ribljem



restoranu u srcu stare jezgre Korčule. Malo nas je sposobnih za to. Premalo. Nedovoljno, koji god epitet manjkavosti odaberete u pravu ste. Zato jer otac, i glava one iste norveške obitelji, dok ponosno hoda ispred svoje obitelji zaogrnut preko ramena brendiranim puloverom očekuje da ga na prvoj stepenici restorana dočeka dobrodošlica ako ne već na njegovu jeziku, onda na tečnom jeziku nekih od svjetskih jezika, očekuje da kad mu se nudi hlap, grdobina ili hobotnica da mu se objasni razlika, i onda uz sve to očekuje da ste sposobni takvoj hrani pridodati vino koje je po mogućnosti napravljeno iz vinograda koji je osobno vaš djed ili baka zasadili neke davne godine. Nije baš tako, ali ovo s odabirom vina uz hranu je ipak istina. Ni tu vjerojatno neće stati njegova očekivanja jer će vas još pitati za preporuku slastice ili cigare za kraj. I ima pravo to tražiti, ima pra-

vo isto očekivati jer za kilogram hlapa, dvije butelje odabrane malvazije i ostalo što uz to ide platit će i sami znate kakvu cijenu.

Zavod za zapošljavanje preplavljen ekonomistima

Ne bi tu bilo ničega spornog da u cijeloj priči u većini slučajeva takvog gosta s brendiranim puloverom na ramenima na ulazu dočeka netko tko će ga pozdraviti na tečnom jeziku, da ga dočeka netko tko zna kroz nekoliko suvislih rečenica objasniti razliku između hlapa i hobotnice, da ga dočeka netko tko mu neće uz već famoznog hlapa ponuditi muškat momjanski. Sporno je to što na toj prvoj stepenici restorana najčešće stoje osobe koje nemaju vještine za takvu vrstu usluge. Živimo od turizma, domaćini smo, ali nam kronično nedostaje stručnog kadra koji će opravdati tu ulogu. Da bi stvar bila ironična još više, Za-

Kako je to moguće?

Hrvatskom turizmu i ugostiteljstvu kronično nedostaje stručnog kadra u vidu konobara i kuhara koji čine okosnicu samog ugostiteljstva. Kako je to moguće? Moguće je iz razloga jer su oba zanimanja krivo percipirana u javnosti, pogotovo među mladima. Oko navedenih zanimanja stvorila se kriva slika i atmosfera koja ugostiteljima otežava pronalaženje adekvatnog kadra. Roditelji ne potiču svoju djecu na odabir ovakvih vrsta zanimanja, dapače, odgovaraju ih, ni sami ne znajući zablude u kojoj se nalaze. Za njih pojam konobara označava srednjovječnog muškarca ili ženu koji si svakog dana donesu hladno pivo u lokalnoj birtiji između dvije cigarete popušene na gajbama iza šanka.

Uspjeh garantira samo zalaganje, želja i spremnost na učenje

Ne bi htio cijeloj temi dati negativan predznak iako ga je zaslužila, prikazali smo jedan pozitivan primjer koji nikako nije jedini. Uspjeh ne garantira odabir popularnije srednje škole ili fakulteta, uspjeh ne garantira po tržištu uspješnija i traženija bransa, uspjeh garantira samo zalaganje, želja i spremnost na učenje. Zato poruka svima nama, počnimo se percipirati kao domaćini, ne odgovarajmo svoju djecu, braću, nećake i susjede od ugostiteljskih zanimanja. Ne odgovarajmo ih od sigurnog puta samo da bi jednog dana radili uredski i "siguran" posao. Ako dijete, sestra, nećak ili susjed ima volju, ako je vesel i nasmijan, preporučite mu da odabere zanimanje domaćina. Ionako je to ono u čemu smo najbolji. U svakom slučaju, vrijednije je i smislenije biti konobar koji će biti sposoban prepoznati 30 etiketa vina i 20 vrsta čajeva, nego ekonomist koji neće biti sto posto siguran u utjecaj izvoza na bruto domaći proizvod pojedine države. Takvih ekonomista ima koliko želite, siguran sam, i završili su fakultet u roku.

vod za zapošljavanje je preplavljen ekonomistima više i visoke stručne sprema koji čekaju na stručno usavršavanje za 1.600,00 kn, i sve to vrijeme dok oni čekaju na priliku iz snova državna ekonomija puže na koljenima kao Slobodan Ćustić u ulozi Đuke Begovića na križnom putu u istom filmu Branka Schmidta.

Problem u izobrazbi mladih kadrova

Pustimo sada pomalo satirične slike i pozabavimo se ozbiljnijom analizom. Tko može kvalitetnije komentirati navedene aktualnosti od osoba koje su na svojoj stručnosti iz ugostiteljstva izgradile i dalje grade managerske karijere, a počeli su, vidi čuda, kao konobari. Točnije, razgovarao sam o ovoj problematici s direktorom hotela Sveti Jakov u sklopu grupacije Milenij hotela iz Opatije, 29-godišnjim Mladenom Sudarom. Iako trenutno

na čelnoj poziciji jednog od malobrojnih hotela s 5 zvjezdica u Opatiji, svoje prve korake u ugostiteljstvu započeo je u konobarskoj branši. Pri tome napominje: "U samim počecima školovanja nisam se opredijelio za današnju struku, tek prilikom upisa na fakultet prevladalo je zanimanje i ljubav prema ugostiteljstvu i gastronomiji, tako da sam o današnjoj struci počeo učiti na stručnom studiju menadžmenta hrane i pića na Fakultetu za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu u Iki. Kasniju naobrazbu nastavio sam također pri istoj ustanovi na programu usavršavanja za specijalista u odjelu hrane i pića. Prve ugostiteljske korake i vještine posluživanja stekao sam kao pansionski konobar, zatim sam postepeno napredovao do konobara u a la carte restoranu Cantineta koji se nalazi u sklopu hotela Sv. Jakov. Nedugo zatim sam preuzeo funkciju voditelja restora-

Mladen Sudar - direktor hotela Sveti Jakov u Opatiji

Tko može kvalitetnije komentirati navedene aktualnosti od osoba koje su na svojoj stručnosti iz ugostiteljstva izgradile i dalje grade managerske karijere, a počeli su, vidi čuda, kao konobari. Točnije, razgovarao sam o ovoj problematici s direktorom hotela Sveti Jakov u sklopu grupacije Milenij hotela iz Opatije, 29-godišnjim **Mladenom Sudarom**. Iako trenutno na čelnoj poziciji jednog od malobrojnih hotela s 5 zvjezdica u Opatiji, svoje prve korake u ugostiteljstvu započeo je u konobarskoj branši. Pri tome napominje: «U samim počecima školovanja nisam se opredijelio za današnju struku, tek prilikom upisa na fakultet prevladalo je zanimanje i ljubav prema ugostiteljstvu i gastronomiji, tako da sam o današnjoj struci počeo učiti na stručnom studiju menadžmenta hrane i pića na Fakultetu za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu u Iki. Kasniju naobrazbu nastavio sam također pri istoj ustanovi na programu usavršavanja za specijalista u odjelu hrane i pića. Prve ugostiteljske korake i vještine posluživanja stekao sam kao pansionski konobar, zatim sam postepeno napredovao do konobara u a la carte restoranu Cantineta koji se nalazi u sklopu hotela Sv. Jakov. Nedugo zatim sam preuzeo funkciju voditelja restorana, a prošle godine odlaskom kolege na drugu funkciji preuzeo sam i kompletnu odgovornost upravljanja navedenim hotelskim objektom.»

na, a prošle godine odlaskom kolege na drugu funkciji preuzeo sam i kompletnu odgovornost upravljanja navedenim hotelskim objektom.

Na pitanje slaže li se sa činjenicom da hrvatskom ugostiteljstvu fali stručnog kadra odgovora: "Definitivno. Bez sumnje! Po meni postoji problem u izobrazbi mladih kadrova, pri čemu smatram da imamo dovoljan broj institucija namijenjenih za to, ali smatram da programi izobrazbe nisu dovoljno kvalitetni. Primjerice, u Norveškoj nakon trogodišnjeg školovanja iz obrazovnih institucija izlazi gotov kadar, koji je većinu praktičnih primjera odradio u sklopu nastave. Trebalo bi se puno više ulagati u samu izvedbu nastavnog programa, institucija imamo dovoljno."

Zašto smatrate da je to tako?

"Zato što vlada mišljenje da je primjerice zanimanje konobara najčešće odabir kada čovjek odnosno radnik nema mogućnosti za drugim oblikom zaposlenja. Ne postoji dovoljna svijest javnosti o kompleksnosti i zahtjevima jednog takvog radnog mjesta. Uglavnom, kriva percepcija ljudi da svatko može biti konobar što je apsolutno krivo. Iako cijelu temu možemo razdijeliti na ozbiljan pristup i onaj manje profesionalan. Jučer sam bio na kupanju i nakon toga sam od-

lučio popiti piće u susjednom kafiću na plaži. Prizor koji me je dočekao je bio zastrašujući. Ako ćemo govoriti o ugostiteljstvu gdje konobarica puši za vrijeme radnog vremena, onda je to tužna slika našeg ugostiteljstva i onda svatko može biti konobar. Ali ako ćemo govoriti o ozbiljnom pristupu onda konobar mora biti izučen od strane institucija, dobro potkovan znanjem iz ugostiteljskog posluživanja, koji ima znanje iz sommeliervstva i koji govori najmanje 2 svjetska jezika ako ne i tri, koji ima pristup gostu i poznaje bonton. To je pristup kojim težimo kako u hotelu Sv. Jakov tako i u ostalim hotelima grupacije Milenij hotela.

Koja je poruka roditeljima i mladima koji imaju priliku se u svom daljnjem školovanju opredijeliti za neko od ugostiteljskih zanimanja?

"Hrvatska je turistička zemlja kojoj nedostaje stručnog kadra. Ukoliko se obrazovanju i učenju pristupi na jedan ozbiljan i prihvatljiv način, nitko se ne mora bojati da će biti uskraćen za radno mjesto ili egzistenciju. Dapače, preporučam svima, pa i roditeljima da svojoj djeci prikažu ugostiteljstvo kroz jednu pozitivniju sliku od slike koja je danas uvrježena."

Matej Rotim

matejrotim@gmail.com



Turistička promocija Općine Erdut

*Susret je okupio 40 vozila, 65 sudionika iz deset klubova, od kojih je pet stranih iz Srbije, Slovenije, Slovačke, BIH i Mađarske *Mogla se vidjeti kolona povijesnih vozila u vlasništvu entuzijasta i vrijednih ljudi

U subotu 09. 08. 2014. održan je petnaesti međunarodni oldtimer susret u organizaciji oldtimer kluba Našice. Kolona povijesnih vozila u vlasništvu entuzijasta i vrijednih ljudi koji ih nesebično održavaju i njeguju provezla se Osijekom i Daljem gdje se zaustavila na putu prema Vukovaru i Iloku.

U Dalju ispred vinskog muzeja Teutoburgium oldtimerase s američkog i europskog kontinenta su dočekali i pozdravili načelnik općine Erdut gosp. Jugoslav Vesić, direktorica Poduzetničko razvojnog centra Bojana Orsić sa suradnicima Sinišom Bulačićem i Jelenom Eklemović, zamjenik predsjednika turističke zajednice Darko Barjaktarević te Barbara Nikolašević koja je dočekala goste u vinskom muzeju.

Devet OPG-ova s područja općine Erdut i mesnica Bođirković iz Borova odazvali su se sudjelovanju u ovom događanju, a goste su počastili svojim proizvodima. Nakon kušanja ukusnih slavonskih delicija, voća, vina i meda oldtimerasi su se uputili u posjet vinariji Antunović gdje ih je ljubazna domaćica dočekala s vinom koje osvaja brojne na-

grade i priznanja.

„Susret je okupio 40 vozila, 65 sudionika iz deset klubova, od kojih je pet stranih iz Srbije, Slovenije, Slovačke, BIH i Mađarske, a najstariji automobil je škoda iz 1950 god.“ - kaže Goran Flisak iz oldtimer kluba Našice koji se zajedno s predsjednikom kluba svima zahvalio i uručio zahvalnice.

Cilj ovog susreta je pored izložbe starih automobila i promidžba domaćih obiteljskih poljoprivrednih gospodarstava, ekoproizvodnje, vinara erduskog vinogorja, a samim tim i turistička promocija ovog kraja. Općina Erdut i Poduzetničko razvojni centar općine Erdut rado se uključuju u manifestacije ovakvog karaktera.

Zahvaljujemo se OPG-ovima Mladen Mihaljević-Dalj, Srđan Mikić-Dalj, Marija Vurm-Dalj, Veselin Orsić-Dalj, Ljiljana Bede -Aljmaš, Miroslav Bogdanović-Bijelo Brdo, seskom domaćinstvu „Stari dud“ Erdut, mesnici Bođirković-Borovo i vinariji Antunović-Dalj.

Jelena Eklemović
Poduzetničko razvojni centar
općine Erdut



Štandovi OPG-a ispred vinskog muzeja



Dodjela zahvalnica OPG-ovima koji su izložili svoje proizvode



Kušanje vina u vinariji Antunović



Susret je okupio 40 vozila i 65 sudionika iz deset klubova

MODA KAO POTREBA ZA STALEŽOM ILI VIŠOM KLASOM - I DIO

Jedinstvena potreba za razlikom

*Moda u svojoj težnji za promjenama nema logike i znanstvenosti, ali je jedna od najzagonetnijih stvari u ljudskom ponašanju *Vintage Circus nastao je iz želje za promjenom uniformiranosti današnjeg društva

Moda je mjerilo psihološke i društveno gospodarske motivacije. U nedostatku kreativnosti ljudskog tijela, a raskoši biljnog i životinjskog podrijetla, čovjek je svoje tijelo kroz povijest na poseban način preispitivao i dodavao mu krzna i perje i na taj način personalizirao svoju ličnost. Tako i ove jeseni 2014. pojavljuju se raskošne tekture u najnovijim modnim kolekcijama hi-tech za vršnih obrada, bunde s detaljima od ovčje vune, neizostavni op-art printevi te životinjski uzorci leoparda kao kaput i jakna koji će svojom raskoši zadovoljiti i najveće apetite luksuznog looka.

Tako nastaje moda u svojoj težnji za promjenama koja nema logike i znanstvenosti, ali je jedna od najzagonetnijih stvari u ljudskom ponašanju.

U modi je prisutan i ovaj drugi moment oponašanja osim životinjskog i prilagođavanje siromašnih te odvajanje tj. diferencijacija bogatih. Npr. odjela bogatih koje kopiraju siromašni ili kad mladi oponašaju starije i obratno. Pojavom ovosezonskih vesta „deluxe“ s dodatkom bisera, satena i printeva stvara se umjetni dojam luksuza na inače casual odjevnom predmetu.

Ne tako davna prošlost je bilo pravilo u izmjeni stila svakih 50 god, ovisilo je i o godišnjem dobu tj. sezonskoj promjeni s konstantama odijevanja kao što su sportska odjeća, radna, ali danas sve se više ti pojmovi isprepliću u dnevni look. Spaja se nespojivo: satenska haljina u kombinaciji sa krznenom bundom, majica pepito uzorka s printom flore sve do



pojave čizama koje se nose i ljeti i zimi.

Tako i Vintage Circus u jesenskoj kolekciji spaja nespojivo te kombinira krzno i cvjetne motive te prati boje i linije modnih pista jesenske kolekcije 2014.

Vintage Circus nastao je iz želje za promjenom uniformiranosti današnjeg društva, koje je podložno globalnom kopiranju i predvidljivim stajlinzima.

Dvoje kreativaca zaslužnih za nastanak brenda napravili su prve custom T-shirte koji su se prodali u rekordnom roku te su dobili polet za nastavak svog rada. U svom radu koriste stripove, pop-art, vintage, a skup svega toga zajedno čini njihov prepoznatljiv stil.

Lidija Bošnjak

Generacija smo konzumenata

*Hrana je riječ koja je odavno izgubila svoje pravo značenje *O hrani, njenom porijeklu, sastavu i načinu proizvodnje i prerade znamo sve manje

O hrani i to onoj "zdravoj" raspravlja se više nego ikad, a ipak su neki mitovi i zablude duboko ukorijenjeni u našoj svijesti. Do prije samo par generacija ljudi su vrlo dobro znali što je prava zdrava hrana, prije naglog razvoja prehrambene industrije. Mi smo izgubili to tradicionalno znanje naših predaka koje se zasnivalo na iskustvu stečenom kroz stotine tisuća godina, a prihvatili smo propagandu industrije koja nam se preko medija servira kao istina. O hrani, njenom porijeklu, sastavu i načinu proizvodnje i prerade znamo sve manje. Generacija smo konzumenata, koji ne trebaju znati ništa drugo nego gdje se nalaze veliki lanci supermarketa pred koje se može doći automobilom, koje marke i brendovi se nude i kad je akcija na razne proizvode, pod sloganom "Što više kupiš više ćeš uštedjeti". Košare punimo stvarima pakiranim u raznim šarenim kutijama, vrećama, konzervama, tetrapacima, tubama i plastičnim bocama. Bojimo se jaja i punomasnog pravog mlijeka, a ne bojimo se dječji dati hrenovke u tijestu i gumene bombone.

Zloupotreba riječi «zdrava hrana»

Riječ "zdrava" hrana danas se zloupotrebljava više nego ikad pa nam se pod "zdravo" nude razne "light", zamjenske ili super skupe "super namirnice". Zaista, u toj džungli dostupnih informacija nije se lako snaći. S jedne strane vegetarijanstvo, veganstvo, sirovojelstvo i prodavaonice "zdrave" hrane, s druge strane industrijska prerada i masovni uzgoj, lanci supermarketa i restorana brze hrane - gdje se naći u svemu tome? Meni je besmislena i totalno promašena podjela

hrane na životinjsku i biljnu, masnu i nemasnu, zdravu i nezdravu, sirovu i kuhanu. Ja hranu dijelim na "pravu" i "falšu" i pri tome pod pravom hranom smatram namirnice koje dolaze u svom izvornom cjelovitom obliku (voće, povrće, meso, riba, jaja) a pod falšom smatram prerađevine odnosno procesirane stvari koje dolaze u tetrapacima, tubama, vrećicama, kutijama, konzervama...

Industrijski prerađene namirnice su nutritivno osiromašene, izmanipulirane i zagađene raznim kemikalijama. Ovdje mislim na sve od hrenovki, kobasica, ribljih štapića i sličnih prerađevina u kojima ima svega a najmanje ribe i mesa, preko gotove i brze hrane, pekarskih i konditorskih proizvoda, slatkih pića, slatkiša i grickalica do margarina, industrijskih ulja i ostalih zapakiranih izmišljotina. Ove stvari ne sadrže nikakve hranjive sastojke koje čovjek treba da bi imao zdravo i snažno tijelo, ali zato ova nazovi-hrana sadrži stotine kemikalija nepoznatih našem tijelu, od kojih su mnoge dokazano kancerogene ili izazivaju cijeli niz drugih bolesti. Od aspartama, glukoznih-fruktoznih sirupa, modificiranih škrobova, glutaminata - pojačivača okusa, do raznih vrsta konzervansa, stabilizatora, zgušnjivača, umjetnih boja i aroma i brojnih drugih kemikalija pod raznim E-brojevima, koji prekrivaju loš okus, prividno poboljšavaju konzistenciju i produžuju rok trajanje tih stvari na policama supermarketa.

Je li teško pronaći zdravu hranu?

Nije teško pronaći pravu zdravu hranu. Umjesto autom pred supermarketom uputimo se na tržnice



Povrće za prilog



Sastojci za temeljac



Teletća pečenka

i okolna obiteljska poljoprivredna gospodarstva. Nisu nam potrebne prodavaonice "zdrave" hrane gdje se prodaju proizvodi pod čudnim egzotičnim nazivima i astronom-

skim cijenama. Na tržnicama možemo naći obilje lokalno uzgojenog sezonskog voća i povrća, orašastih plodova i sjemenki, pravo mlijeko od pašnih krava i koza, ja-

Najveći neprijatelj - vlastito neznanje i komoditet

Hrana je riječ koja je odavno izgubila svoje pravo značenje. Hrana bi trebala biti nešto što hrani tijelo, a ne sve ono što stavljamo u usta. Nažalost, danas se hranom nazivaju i stvari koje ne samo da ne hrane, nego i ubijaju. U priči o zdravoj i nezdravoj hrani često možemo čuti kako nas "oni" truju - elita, industrija i establišment, no ja se s time ne slažem, mislim da je naš najveći neprijatelj vlastito neznanje i komoditet. Ne bismo previše razmišljali o tome što jedemo, niti trošili vrijeme na pripremu zdrave hrane. Ali ako razmišljamo o zdravlju tj. priželjkujemo dobro zdravlje, onda moramo razmišljati i o tome što jedemo.

ja slobodnih kokoši, meso domaće stoke i ribu iz našeg čistog mora. Umjesto rafiniranih i hidrogeniziranih užegnutih biljnih ulja iz supermarketa biramo domaća hladno prešana ulja kao što je maslinovo, domaću svinjsku mast umjesto umjetnih margarina, domaći špek umjesto industrijskih salama, prave domaće sireve od pašnih koza

i krava umjesto plastičnih masa iz supermarketa. U današnje doba globalne Internet komunikacije, nije teško pronaći OPG-ove koji dostavljaju hranu po narudžbi. Upoznajmo okoline farmere koji naporno rade da bi proizveli domaću hranu. Ako baš i nisu educirani po pitanju organskog uzgoja, nemojmo ih kritizirati

0 autorici

Anita Šupe, nutricionistkinja iz Šibenika. Školovana u Švedskoj, diplomirala je Prehranu i nutricionizam na Sveučilištu u Göteborgu. Autorica je popularnih knjiga: "Istine i laži o hrani" (link: <http://www.anitasupe.com/knjige/istine-i-lazi-o-hrani/>) koja je izašla i u slovenskom, srpskom i makedonskom izdanju, te "Prve hrvatske LCHF kuharice" (link: <http://www.anitasupe.com/knjige/prva-hrvatska-lCHF-kuharica/>). Pionirka Paleo/LCHF modela prehrane u Hrvatskoj, djeluje kao autor, predavač, konzultant za prehranu i izdavač.

rati već ih educirajmo! Sve su popularniji GSR-ovi, grupe solidarne razmjene gdje se pojedinci ili obitelji udružuju i zajedno pronalaze proizvođače prave zdrave hrane te postavljaju uvjete za organskim uzgojem. Vi birate gdje ćete dati svoj novac. Ponudite farmeru da ćete mu hranu platiti unaprijed ali neka je proizvede u skladu s prirodom bez umjetnih gnojiva, pesticida, antibiotika, hormona i dru-

gih kemikalija. Gdje ima volje ima i načina. I jedno je sigurno: ne možemo se više pasivno prepuštati industriji i medijima i dozvoljavati da oni odlučuju što ćemo mi jesti i što ćemo davati našoj djeci. Vrijeme je da postanemo svjesni potrošači i preuzmемо odgovornost za sebe i svoje zdravlje u vlastite ruke.

Anita Šupe

Foto: Ariana Miljević Bugenvilija za Prvu hrvatsku LCHF kuharicu

DOPISNA RADIONICA KREATIVNOG PISANJA

'Kako početi'

Možda već ponešto pišete ili tek usput zabilježite neku lijepu misao, ali niste sigurni kamo vas ona vodi - prema poeziji, prozi ili možda drami? Možda još ništa niste napisali, ali željeli biste, no treba vam poticaj - kako i otkud početi? Možda vam se čini da ono što pišete nema previše smisla, ali - koga pitati?

Možda ste neodlučni ili zbunjeni raznim radionicama - poezija, proza, drama - što upisati?

Možda ste jako mladi, ili pak u zrelim godinama, pa vam se čini da je prerano ili prekasno za početke? Upravo suprotno - čim ste poželjeli, vrijeme je!

Možda živite u nekom prekrasnom kutku Lijepe naše, u prirodi i na svježem zraku, ali daleko od bilo kakve radionice kreativnog pisanja? To više nije problem! Upišite se i pohađajte do-

KONTAKT: Sve dodatne informacije možete dobiti: Centar za kulturu i film August Cesarec, Ilica 227 /III. Telefoni: 01/3758 105 i 01/3775 035 www.centarcesarec.hr ili pošaljite upit na mail: dopisnaradionica@gmail.com

pisnu radionicu. Čak i ako živite u Zagrebu i nemate vremena dolaziti, a razmjenjivali biste svoje misli i ideje, samo naprijed!

Uvodna radionica „KAKO POČETI“ kroz razgovor, čitanje i pisanje tijekom tri mjeseca sigurno će vas potaknuti da počnete pisati i da pronađete svoj stil. Dobro osmišljene vježbe i zanimljive zadatke sigurno će vas motivirati u tom smjeru, kao i dobro pogođen popis literature te stručna analiza svakog vašeg teksta.



Radionica je autorski projekt književnice **Karmele Špoljarić**, koja je u nju unijela sva svoja znanja o pisanju - kako teorijska, tako i praktična, temeljena na vlastitom iskustvu.

Karmela Špoljarić diplomirala je kroatistiku i južnoslavenske filologije na Filozofskom fakultetu Zagrebu, gdje je i magistrirala na poslijediplomskom znanstvenom studiju književnosti. Autorica je romana „Nije ovo Twin Peaks“ i zbirke priča „Pazi što ćeš poželje-

ti“ te dobitnica nagrade Ministarstva kulture „Marin Držić“ za tinejdžersku dramu "Nula kuna po minuti". Tijekom 2013. osmislila je i pokrenula radionicu kreativnog pisanja „KAKO POČETI“, sažimajući u njoj vlastita iskustva o spisateljskim počecima. Radionica je zaživjela i kao dopisna radionica, prva takva u Hrvatskoj, a u sklopu autoričine ideje o popularizaciji pisanja kao zanimanja, hobija ili terapije.

Karmela Špoljarić

preporuka

SASTAVIO: JOSIP DUBROVIĆ	SUDSKA RASPRAVA OKO NAS- LJEBA	PRIČA, OSOBITO FILMSKA	PREDMET GADANJA (MN.)	PJEVAČICA KINDL	NAŠA PJEVAČICA NA SLICI	
KEMUSKI ELEMENT (ZNAK: Os)						
GLUMAC BUSCEMI						
SVEOBUH- VATAN FILMSKI PLAN						
BORILIŠTA						
RIMSKA SESTICA		ANCONA				
GLUMICA SAVINA		MILIJUNSKI TURSKE GRAD		"AMPER"		
DAROVITOST, TALENTI- RANOST				RJEČNI OTOCI		
SUMPOR		HVALITELJ (LAT.) LATINSKI: U ŽIVOM OR- GANIZMU				
STANOVNIK KINE				DUGME NA NOŠNJI KAMENI PREDMET IZ TERCIJARA		
NAŠA NAFTNA TVRTKA				STRUČNJAK U GEOLOGIJI VREĆICA ZA DUHAN ILI NOVAC		
SEVERINA VUČKOVIĆ		POPUT ČEGA GLAVNI GRAD ITALIJE		RASTAVNI VEZNIK PRETHOD- NIK EURA (ECU)		
JELO OD KRUMPIRA				ASTRONAUT ILI ZRAKO- PLOVAC "NOMEN NESCIO"		
NARKOMAN ILI ALKOHO- LIČAR					NATRIJ 4. SLOVO ABECEDNE	
ROMANTIČ- NA OSOBA, ROMANTIČAR						

RIJEŠENJE SKRANJAVKE: OSMILU, STEVE, TOTAL, ARENE, VI, AN, IJA, A, NADARENOST, S, ADORATOR, KINEZ, TOKA, INA, GEOLOG, SV, KAO, ILL, PIRE, LETIČ, OVISNIK, NA, ROMANTICAR.

SUDOKU

7		1			3			8
					7	9		
	4				5			2
	8			3		7	5	
	9		8		5			
6							4	
9	5						6	
		6	7					4
			5	4				2

RIJEŠENJE SUDOKU BR. 1: 721 943 568 — 568 217 934 — 349 658 127 — 182 436 759 — 493 875 216 — 675 129 483 — 954 382 671 — 236 791 845 — 817 564 392

		5			3	4		
	6		2			5		
		4		7				6
9			5					2
1	8				9			
				4			7	9
3	1		4				5	
		8			2	9		
			6				3	

RIJEŠENJE SUDOKU BR. 2: 695 163 427 — 761 284 593 — 234 975 816 — 947 536 183 — 183 729 645 — 652 841 379 — 318 497 258 — 578 312 964 — 429 658 731

		6	8		1		5	4
		8					7	
	9				6	1		
8			5			2		6
1			9		8			7
	4							
				7		3		
4	5							2
		7	3	5			1	

RIJEŠENJE SUDOKU BR. 3: 376 821 954 — 218 495 673 — 594 736 128 — 839 517 246 — 162 948 537 — 745 263 891 — 921 674 385 — 453 189 752 — 687 352 419

ĐUKA PODUZETNIK





VINA BELJE

PRINC HRVATSKOGA
PODUNAVLJA



VINA DOSTOJNA PRINČEVA I PRINC MEĐU VINIMA!

www.vinabelje.hr

Savršeno opušteni uz Savršenu tarifu



Neograničeni pozivi, SMS i internet za 105 kn/mj.

Nova Savršena tarifa najbolji je recept za savršeno opuštanje. Razgovarajte bez ograničenja, šaljite poruke od jutra do mraka i surfajte koliko god želite za samo 105 kn mjesečno, prvih godinu dana.

Više informacija na www.vipnet.hr ili na 091 77 00.

